

KREDIT DI KALANGAN ORANG MELAYU LUAR BANDAR
KAJIAN KES DI KAMPUNG TEBUK PULAI,
SABAK BERNAM, SELANGOR.

MOHD ZAKI BIN SUNGIB.

NO. MATRIK: 057593

LATIHAN ILMIAH YANG BANYAK
BAGI MEMENUHI SEBAHAGIAN
DARIPADA SYARAT-SYARAT UNTUK
IJAZAH SARJANA MUDA SASTERA

JABATAN ANTROPOLOGI DAN SOSIOLOGI,
UNIVERSITI MALAYA,
KUALA LUMPUR.
SESSI 1991/ 92.

Terima kasih juga kepada Pengerai Kamaruzzaman dari Balai
Polis Sungai Besar, kerana PENGHARGAAN. surat kebenaran kepada
saya untuk membuat kajian.

Bismillahirrahmanirrahim, terima kasih untuk semua rakan-rakan
yang Alhamdulillah, syukur saya ke hadrat Allah kerana dengan
izin dan hidayatNya, saya telah menyiapkan latihan ilmiah ini.
Dalam ruangan ini saya mengambil kesempatan untuk mengucapkan
ucapan terima kasih kepada mereka yang telah membantu saya,
secara langsung atau tidak langsung dalam menyiapkan latihan
ilmiah ini.

Pertama sekali jutaan ucapan terima kasih kepada penyelia
saya, Prof. Madya Dr. Rokiah Talib, yang telah banyak memberikan
bantuan dan tunjuk ajar selain kata nasihat dan kesabaran beliau
dalam menghadapi kerenah saya. Tanpa bantuan beliau, tidak
mungkin saya dapat menyiapkan latihan ilmiah ini. Semoga Allah
memberkati beliau.

Terima kasih juga diucapkan kepada ketua dan seluruh
penduduk kampung Tebuk Pulau, Sabak Bernam, Selangor, yang banyak
memberikan kerjasama dengan memberikan maklumat dan fakta untuk
kajian ini.

Terima kasih juga kepada pegawai dan kakitangan Pejabat
Daerah Sungai Besar, Pertubuhan Peladang Kawasan Sungai Besar,
Bank Pertanian Sungai Besar dan khusus kepada En. Muttaram,
Pegawai Pinjaman Bank Rakyat cawangan Sungai Besar.

Terima kasih juga kepada pengarah dan pegawai-pegawai
penguatkuasa, Bahagian penguatkuasaan, Kementerian Perdagangan
dalam negeri dan Hal ehwal pengguna, cawangan Teluk Intan, Perak.

Terima kasih juga kepada Koperal Kamaruzzaman dari Balai Polis Sungai Besar, kerana mengeluarkan surat kebenaran kepada saya untuk membuat kajian.

Akhir sekali, ucapan terima kasih untuk semua rakan-rakan yang banyak memberi pandangan dan nasihat sepanjang penulisan latihah ilmiah ini.

Semoga Allah memberkati dan membalas budi baik anda semua. Sekian Wassalam.

Mohd Zaki bin Sungib.

Jabatan Antropologi Dan Sosiologi,
Universiti Malaya.

1991/92.

Bab 2: Bab ini membincangkan tentang teori-teori yang digunakan untuk melihat fenomena kredit di kalangan orang Melayu luar bandar secara umum. Ia meliputi teori ekonomi dan teori perlakuan.

Bab 3: Bab ini menghuraikan analisa kajian kes tentang perlakuan kredit di kawasan kajian. Ia menyentuh tentang latar belakang responden seperti umur, pendidikan dan pendapatan. Bab ini juga menghuraikan tentang bentuk-bentuk perbelanjaan dan keperluan di kawasan kajian dan kemudiannya menghubungkan bentuk-bentuk tersebut dengan unsur sikap dan budaya responden dan kelompok kajian. Melanjutkan lagi huraian, pengkaji memberikan analisa khusus terhadap faktor-faktor yang

SINOPSIS.

Kajian ini dilakukan untuk melihat fenomena kredit di kalangan orang Melayu luar bandar. Ia terutama khusus untuk melihat bentuk-bentuk kegunaan kredit. Kajian ini juga untuk mengenalpasti jenis-jenis kredit yang wujud dan digunakan, sumber-sumber kredit diperolehi dan masalah-masalah yang dihadapi oleh orang Melayu luar bandar, dalam menggunakan kredit. Ditinjau juga tentang perubahan yang berlaku terhadap institusi kredit dan orang Melayu luar bandar itu sendiri.

Kesemua aspek tersebut dibincangkan dalam enam bab yang terkandung dalam latihan ilmiah ini, iaitu:

Bab 1: Bab ini membincangkan tentang latar belakang kajian seperti kepentingan kajian, objektifnya, kaedah yang digunakan masalah kajian dan lain-lain lagi.

Bab 2: Bab ini membincangkan tentang teori-teori yang digunakan untuk melihat fenomena kredit di kalangan orang Melayu luar bandar secara umum. Ia meliputi teori ekonomi dan teori perlakuan.

Bab 3: Bab ini menghuraikan analisa kajian kes tentang perlakuan kredit di kawasan kajian. Ia menyentuh tentang latar belakang responden seperti umur, pendidikan dan pendapatan. Bab ini juga menghuraikan tentang bentuk-bentuk perbelanjaan dan keperluan di kawasan kajian dan kemudiannya menghubungkan bentuk-bentuk tersebut dengan unsur sikap dan budaya responden dan kelompok kajian. Melanjutkan lagi huraian, pengkaji memberikan analisa khusus terhadap faktor-faktor yang

mendorong perlakuan kredit, ia dibahagikan kepada dua iaitu faktor dalaman dan luaran.

Bab 4: Bab ini menghuraikan analisa seterusnya iaitu mengenai jenis-jenis kredit dan kegunaannya. Ia menerangkan kredit terbahagi kepada dua jenis iaitu kredit informal dan kredit formal. Selanjutnya bab ini menjelaskan tentang sumber-sumber kredit yang wujud di kawasan kajian yang juga boleh dibahagikan kepada sumber kredit informal dan formal.

Bab 5: Bab ini mengaitkan tentang masalah-masalah yang dihadapi oleh pengguna dalam menggunakan kredit. Masalah disorot dari aspek-aspek khusus seperti dari aspek kos kredit dan undang-undang. Seterusnya bab ini menghuraikan tentang faktor dan punca kepada berlakunya masalah tersebut.

Bab 6: Bab ini merupakan kesimpulan kepada kajian ini, yang memuatkan kesimpulan pengkaji terhadap semua penemuan dan disertakan dengan pandangan dari kacamata pengkaji.

Adalah diharapkan kajian ini dapat menyumbangkan kepada perkembangan disiplin ilmu, menambah pengetahuan kepada pembaca dan membantu memberi maklumat kepada yang memerlukannya.

2.1 Definisi dan konsep kredit	14
2.2 Kredit dan orang Melayu luar bandar	16
2.3 Teori-teori	18
2.3.i Model perlakuan pengguna	19
2.3.ii Hukum Engel	24
2.3.iii Behavioural theory of consumption	26
2.3.iv Teori permintaan dan penawaran	27

Bab 2 : ANALISIS KAJIAN SENARAI ISI KANDUNGAN.

3.0 Latar belakang responden

Mukasurat

Dedikasi	31
Penghargaan	32
Sinopsis	32
Senarai isi kandungan	35
Peta mukim / kampung kajian	40

3.1 Faktor-faktor kredit

Bab 1 : PENGENALAN	44
1.1 Objektif kajian	42
1.2 Skop kajian	3

Bab 2 : 1.3 Metodologi kajian.

1.3.i Pemilihan sampel	55
1.3.ii Kaedah pengutipan data	56
1.4 Masalah kajian.	68
1.5 Latar belakang kawasan kajian	11
1.3.iii Sumber kredit formal	65

Bab 2 : KONSEP DAN TEORI.

2.1 Definisi dan konsep kredit	14
2.2 Kredit dan orang Melayu luar bandar	16
2.3 Teori-teori.	18
2.3.i Model perlakuan pengguna	19
2.3.ii Hukum Engel	24
2.3.iii Behavioural theory of consumption	26
2.3.iv Teori permintaan dan penawaran	27

rendah.

Bab 3 : ANALISA KAJIAN KES.

3.0 Latar belakang responden	31
3.1 Umur	31
3.2 Pendidikan	32
3.3 Pendapatan	32
3.4 Keperluan dan perbelanjaan	35
3.5 Sikap dan budaya	40
3.6 Faktor-faktor kredit	
3.6.i Faktor dalaman	44
3.6.ii Faktor luaran	46

Bab 4 : JENIS-JENIS KREDIT DAN KEGUNAANNYA.

4.1 Kredit informal	51
4.2 Kredit formal	59
4.3 Sumber-sumber kredit	62
4.3.i Sumber kredit informal	63
4.3.ii Sumber kredit formal	65

Bab 5 : MASALAH-MASALAH DALAM KREDIT.

5.1 Masalah yang dihadapi oleh pengguna kredit di kawasan kajian.	67
5.1.i Masalah kos kredit.	69
5.1.ii Masalah dalam undang-undang.	
5.2 Faktor dan punca masalah	76
5.2.i Kurang mempunyai kesedaran dan pengetahuan dan taraf pendidikan yang rendah.	

5.2.ii Taraf pendapatan dan hidup yang rendah	78
5.2.iii Sikap	79
5.2.iv Kelemahan undang-undang dan penguatkuasaan	80

BAB 6	KESIMPULAN	82
-------	------------	----

BIBLIOGRAFI

GAMBARAJAH

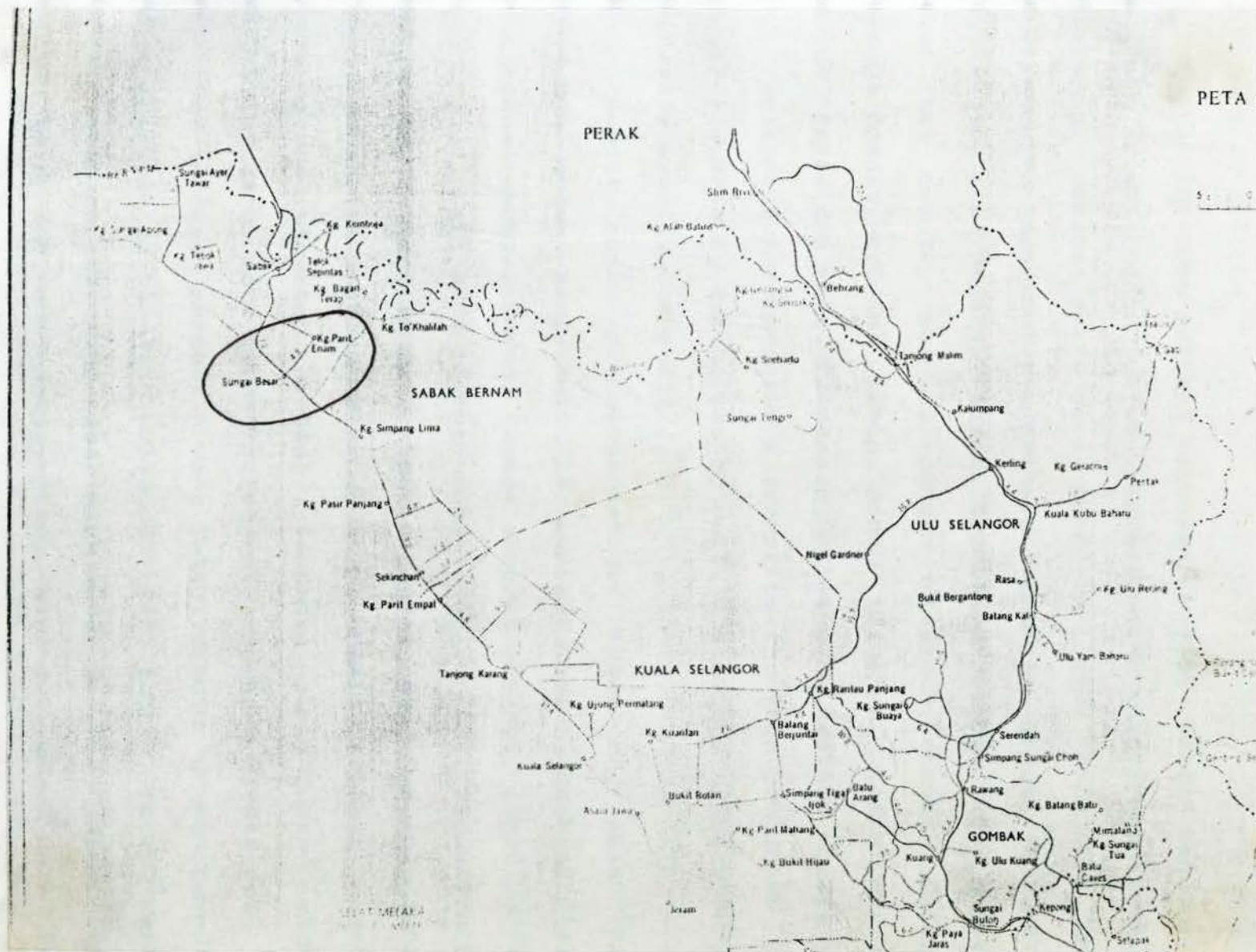
PETA

GAMBAR

LAMPIRAN

PETA MENUNJUKKAN LOKASI

PETA I



BAB 1

PENGENALAN

Kajian ini cuba melihat kegunaan kredit dalam mendapatkan barangan atau kredit untuk keperluan. Kredit ini boleh dimaksudkan sebagai suatu cara pembelian atau kemudahan untuk seseorang itu memperolehi sesuatu barangan dengan melewati bayarannya, atas beberapa sebab. Kredit sebenarnya telah wujudnya sejak lama dahulu, seiring dengan kemajuan ekonomi manusia. Bezanya kredit hari ini lebih moden sifatnya, iaitu berbagai bentuk, jenis dan cara. Pandangan Shakespeare tentang kredit; *"neither a borrower nor a lender be for loan or loses both itself and friend, and borrowing dulls the edge of husbandary"*. (Hamlet; aset 1, scene 111) peribadi, keluarga dan isi rumah. Malah kredit sudah dianggap sebagai keperluan asas dalam kehidupan moden hari ini. Ia menjadi unsur penting dalam pembangunan ekonomi moden, samada ekonomi negara, individu atau rumahtangga. Bagi individu dan rumahtangga, kredit digunakan bagi mendapatkan sebahagian dari keperluan asas dan harian, seperti rumah, perabot dan kenderaan. Umumnya kredit sebagai komponen utama dalam struktur ekonomi, tanpanya pembangunan ekonomi menjadi pincang. Jika dibandingkan pula kegunaan kredit dulu dan sekarang, terdapat perbezaan yang jelas, dahulu orang berhutang untuk mendapatkan barangan wajib dan bila sangat perlu sahaja, tetapi sekarang ini orang ramai digalakkan dan diminta berhutang melalui iklan dan media massa untuk barangan mewah dan bukan

asas. Sehubungan dengan itu kajian ini ingin melihat apakah kesannya fenomena kredit ini kepada orang melayu. Ingin ditinjau bentuk-bentuk urusan kredit yang digunakan oleh pengguna.

1.1 OBJEKTIF KAJIAN
Kajian ini cuba melihat perlakuan pengguna dalam menggunakan kredit, dan selanjutnya meninjau aspek-aspek yang berkaitan dengannya seperti masalah, kos kredit dan peninjauan dari aspek-aspek seperti jenis kredit, sumber kredit dan sebagainya. Selanjutnya ia ditinjau tentang implikasinya kepada pengguna (di kawasan kajian) dan kesan kepada pembentukan keputusan (decision making) oleh pengguna.

Kegunaan kredit dalam kajian ini bermaksud sebagai membezakan dengan kewangan individu dan kewangan perniagaan atau koperasi dan boleh didefinisikan sebagai kredit untuk pembelian barangan dan kemudahan untuk peribadi, keluarga dan isi rumah.

Beberapa objektif ingin dicapai dalam kajian ini, yang utamanya ialah cuba melihat pola perlakuan pengguna kredit secara umum dan menjadikan kajian kes di kawasan kajian sebagai model untuk melihat pola perlakuan kredit orang melayu luar bandar secara khusus.

Selain itu apa yang ingin dilihat ialah apakah keadaan pasaran kredit seperti iklan dan berbagai kemudahan kredit mendorong pengguna menggunakan kredit.

Dari sudut pasaran kredit itu sendiri, apa yang ingin dilihat ialah bentuk-bentuk kredit yang wujud dan ditawarkan kepada pengguna terutama di kawasan kajian. Ianya meliputi apakah jenis-jenis kredit yang wujud, dari manakah sumber kredit itu

didapati dan mengenal pasti sumber kredit itu sendiri.
 Dalam urusan penggunaan kredit pula, ingin ditinjau bentuk-bentuk urusan kredit yang digunakan oleh pengguna, masalah-masalah yang wujud dalam urusan tersebut, dan faktor-faktor yang mendorong penggunaan kredit.
 Kredit juga akan ditinjau dari aspek sikap orang melayu terhadap institusi kredit itu sendiri, dan juga terhadap pengguna kredit. Apa yang ingin dikesan ialah bagaimanakah pandangan mereka terhadap kredit tersebut, samada ia dianggap sebagai suatu yang salah dan menyalahi amalan agama atau ianya telah diterima dan diamalkan oleh orang melayu luar bandar. Ingin juga dilihat pandangan mereka terhadap pengguna kredit yang tidak dapat membayar kredit atau diisytiharkan muflis, samada ia dianggap serong atau dapat diterima sebagai satu masalah dan urusan peribadi yang terlibat.
 Kesimpulanya objektif bagi kajian ini ialah ingin melihat penggunaan kredit oleh orang melayu luar bandar dan menjadikan kajian kes di kawasan kajian sebagai model untuk melihat fenomena tersebut. Ia meliputi berbagai aspek yang terlibat dalam urusan kredit dibuat, melibatkan hubungannya dengan sikap, jenis kredit, masalah, sumber kredit dan aspek-aspek lain yang berkaitan.

1.2 SKOP KAJIAN

Analisis kajian ini secara umumnya adalah melihat perlakuan pengguna dalam pasaran secara am, khususnya pula kajian memberi tumpuan kepada perlakuan pengguna terhadap kredit untuk

consumption purpose ". Untuk menghuraikan perlakuan tersebut, analisis akan menggunakan teori perlakuan pengguna yang berasaskan ekonomi dan psikologi. Perlakuan pengguna juga dilihat, bagaimana perlakuan tersebut digalakkan dalam pasaran, dengan kredit semasa akan dilihat dalam bentuk-bentuk kemudahan yang wujud dan bagaimana ia digalakkan oleh iklan dan media.

Skop awal kajian ini ialah ingin melihat tujuan kegunaan kredit, samada untuk penggunaan atau pengeluaran. Kedua-dua tujuan kredit mempunyai perbezaan yang jelas, iaitu kredit untuk penggunaan tidak mempunyai pulangan, berbanding dengan kredit untuk pengeluaran yang memberikan pulangan dan keuntungan. Ingin dikenali juga golongan mana yang terlibat dengan kedua-dua jenis kredit tersebut.

Kajian ini juga ingin melihat hubungan kredit dengan ciri-ciri orang melayu luar bandar, terutamanya hubungan kredit dengan taraf pendapatan, taraf hidup, pendidikan, agama dan budaya. Dari segi pendapatan dan taraf hidup, kelompok kajian memang tergolong dalam kelas rendah, jadi ingin dilihat bagaimana pola kegunaan kredit dikalangan orang berpendapatan rendah, terutamanya orang melayu luar bandar.

Ingin juga ditinjau dari aspek sikap. Sikap di sini dimaksudkan adakah mereka berhutang kerana terdesak atau sikap memang suka berhutang. Ia boleh dikesan dengan melihat kegunaan kredit, samada untuk barangan perlu atau bukan perlu (mewah), atau mereka mementingkan prestij dan status hingga sanggup berhutang, dan apakah barangan yang dianggap berprestij tersebut. Juga ingin dilihat sikap mereka terhadap amalan menabung atau

membuat simpanan, bagaimana pandangan dan amalan mereka. Dari aspek nilai pula, disorot pandangan mereka terhadap kredit dan pengguna kredit. Apa pandangan mereka terhadap kredit samada ia diterima baik atau sebaliknya, dan bagaimana tanggapan mereka terhadap individu yang tidak dapat membayar hutang/bankrup, adakah mereka dapat menerimanya atau mendapat penghinaan. Selain itu, skop kajian ini juga melihat kepada masalah-masalah dalam urusan kredit, terutama yang melibatkan penyelewengan dan kos kredit. Masalah-masalah lain seperti yang berhubung dengan peribadi dan undang-undang.

Kesimpulannya, skop kajian ini adalah kepada kegunaan kredit untuk penggunaan di kalangan orang melayu luar bandar, sekaligus memeriksa bentuk-bentuk kegunaannya, masalah-masalah dan hubungannya dengan ciri-ciri kelompok kajian itu sendiri.

1.3 METHODOLOGI/KAEDAH KAJIAN

Dalam kajian ini beberapa kaedah kajian telah digunakan bagi menjayakannya, ia meliputi kaedah antropologi dan sosiologi.

1.3.1 Pemilihan sampel.

Unit kajian di sini ialah unit rumahtangga yang dimaksudkan sebagai satu kumpulan manusia yang tinggal bersama dengan mempunyai kesamaan dalam peruntukkan makanan dan keperluan hidup yang lain. Hanya unit rumahtangga berbangsa melayu sahaja yang diambil sebagai unit sampel, kerana kajian ia adalah khusus terhadap kelompok orang melayu sahaja. Dan kelompok kajian ini

adalah mewakili keseluruhan orang melayu luar bandar yang diandaikan mempunyai ciri yang hampir serupa.

Kajian ini mempunyai unit sasaran satu sampel sejumlah enampuluh unit rumahtangga yang berfungsi sebagai responden atau sampel kajian. Pemilihan responden dibuat melalui banci, dan dalam kajian ini terdapat lebih kurang 100 unit rumah tangga yang telah dibuat bancian, dari situ pengkaji mengambil 60 unit rumahtangga secara rawak sebagai responden kajian ini. Walaupun begitu, kajian ini tidak semata-mata bergantung kepada sampel kajian sahaja, kerana banyak maklumat dan data didapati dari sumber-sumber lain dengan kaedah pengutipan data yang lain.

Perlu dinyatakan, walaupun kawasan kajian merupakan satu unit kampung, tetapi ia boleh dibahagikan kepada dua berdasarkan letakkan geografi dan jenis guna tanah. Bahagian yang pertama ialah kawasan kajian yang ditanami dengan kelapa dan koko, iaitu kawasan yang terbesar dan bahagian kedua ialah bahagian kampung yang ditanami dengan padi (sawah padi), yang merupakan 30% dari seluruh kawasan kampung tersebut. Kelapa, koko dan padi merupakan tanaman utama dan sumber pendapatan terpenting penduduk kawasan kajian.

1.3.ii Kaedah pengutipan data.

Untuk mengutip data, kaedah yang digunakan ialah penyertaan pemerhatian (participent observation), temu bual dan questionnaire. Kaedah temubual digunakan bersama questionnaire guna mendapatkan data dan maklumat, terutama di kalangan 60 orang responden. Kaedah questionnaire yang standard/seragam ini digunakan

bagi mendapatkan data asas seperti latarbelakang isi rumah, pekerjaan, pendapatan, pendidikan dan yang penting untuk mendapatkan maklumat tentang kegunaan kredit, bentuk-bentuk kredit, sumber kredit dan sebagainya. Kaedah temu bual juga digunakan untuk menemubual individu tertentu seperti pemimpin masyarakat dan orang perseorangan yang terlibat (pekedai, pegawai bank dan lain-lain) dan dengan kaedah ini, ia berupa suatu pertemuan

a) pemerhatian turut serta (participent observation)

Kaedah ini digunakan untuk membantu pengkaji mendapatkan gambaran tentang cara hidup sebenar responden. Ini dilakukan dengan bergaul dan mengunjungi penduduk kawasan kajian dan menyaksikan keadaan dan aktiviti sebenar mereka. Kaedah ini penting kerana penggunaan kaedah temubual dengan questionnaire kurang berkesan, kebanyakan responden tidak memberikan data dan maklumat yang tepat, melalui kaedah ini pengkaji dapat menilai benar tidaknya sesuatu maklumat itu melalui pemerhatian sendiri. Kaedah ini juga melalui pergaulan dengan masyarakat kajian dengan menyertai kelompok-kelompok mereka seperti di masjid dan surau, kedai kopi dan kenduri kendara. Melaluinya maklumat akan didapati secara tidak langsung. Oleh kerana hubungan antara individu dalam masyarakat adalah rapat, kaedah ini amat sesuai digunakan, kerana apa sahaja kejadian dan perkara yang berlaku akan tersebar luas. Ini terutamanya apabila soalan

b) temubual dengan questionnaire.

Kaedah ini dijalankan bersama questionnaire standard, dimana ia memerlukan pengkaji bertemu muka dengan responden dan mendapatkan jawapan terus dari responden. Pengkaji menemubual

responden suami dan isteri dengan soalan-soalan tersebut. Kaedah ini sesuaikan digunakan untuk tujuan mendapatkan data asas responden tersebut. Kaedah ini juga memudahkan pemerosesan data kerana ia memang telah dibuat pembahagian khusus dan teratur.

c) temubual (interview). - lengkap dan tepat. Pengkaji terpaksa

Kaedah ini dijalankan kepada individu-individu tertentu yang penting dan berkaitan dengan kajian. Ia berupa suatu pertemuan bersemuka dan kemudian bertanyakan soalan-soalan yang memerlukan jawapan, pendapat dan pandangan dari mereka. Kaedah ini telah dijalankan kepada pegawai bank, ketua kampung, pekedai, pegawai penguatkuasa Kementerian perdagangan dalam negeri dan hal ehwal pengguna dan orang perseorangan.

Kaedah-kaedah lain yang digunakan ialah seperti kajian perpustakaan, kajian di Pejabat Daerah, Pejabat Pertanian, JKKK dan sebagainya. Selain mendapatkan maklumat dari Jabatan-jabatan kerajaan, Persatuan Pengguna dan lain-lain.

Kadang-kadang keadaan memaksa seseorang rumah itu ditinggalkan

1.4) Masalah Kajian. masalah tersebut dan untuk mengelakkan

Berhubung dengan kajian ini, pengkaji mengalami beberapa masalah dalam membuat 'survey', yang utamanya, kesahihan dan dipastikan, kerana responden seringkali mempunyai perasaan curiga atau mahu untuk memberikan data dan maklumat yang sebenarnya kepada orang asing (pembanci). Ini terutamanya apabila soalan yang menyentuh tentang data personal, pendapatan, hutang dan harta, sukar untuk responden memberikan jawapan, hatta jika jawapan yang diberi kurang tepat atau palsu. Kadang-kadang responden cuba menyembunyikan sesuatu dan pengkaji terpaksa

menggunakan soalan-soalan berbentuk perangkap untuk memerangkap responden bagi mendapatkan jawapan yang sebenar.

Dalam mendapatkan maklumat atau data serta latar belakang kawasan kajian, masalah utama yang dihadapi ialah kesukaran untuk mendapatkan maklumat yang lengkap dan tepat. Pengkaji terpaksa membuat bancian sendiri untuk mendapatkan maklumat-maklumat yang lebih detail, kerana pihak berkuasa seperti Pejabat Daerah dan JKKK tidak mempunyai maklumat yang lengkap. Pengkaji terpaksa mencari sumber lain seperti dari AJK Masjid dan surau, koperasi dan sebagainya. Di sini kadang-kadang boleh mengelirukan, kerana data dan maklumat yang diberikan berbeza-beza mengikut sumber data diperolehi.

Untuk mendapatkan maklumat dari responden, memerlukan pengkaji bertemu dengan responden, masalah yang dihadapi di sini ialah seringkali pengkaji terpaksa mengunjungi tempat yang sama berulang-ulang kali kerana responden tiada di rumah. Kadang-kadang keadaan memaksa seseorang rumah itu ditinggalkan dari dibanci kerana masalah tersebut dan untuk mengelakkan membuang masa begitu saja. Begitu juga apabila membuat interview dengan pemimpin atau orang-orang tertentu, seringkali pengkaji membuang masa kerana tidak dapat bertemu mereka walaupun sudah dibuat temu-janji.

Pengkaji juga menghadapi beberapa sekatan dari peraturan-peraturan dan akta dalam mendapatkan maklumat. Contoh sekatan-sekatan yang dihadapi ialah Akta Bank yang menghalang pengkaji mendapatkan maklumat lanjut tentang kredit, juga OSA yang menghalang mendapatkan maklumat dari agensi-agensi kerajaan.

Selain itu jabatan atau institusi-institusi juga mempunyai peraturan-peraturan tersendiri dalam menjaga rahsia dan maklumat mereka. Keadaan ini menyebabkan maklumat yang diperolehi menjadi tidak lengkap dan mencacatkan kajian.

Dalam kajian ini, masalah lain yang dihadapi ialah kurangnya kajian yang terdahulu dalam bidang ini yang dijadikan panduan dan rujukan. Selain itu bagi kajian perpustakaan, masalah yang dihadapi ialah kelemahan penguasaan Bahasa Inggeris oleh pengkaji menyebabkan wujud kesukaran membuat rujukan.

Sebagai suatu pandangan, pengkaji berpendapat, penggunaan questionnaire yang standard adalah tidak sesuai kepada atau dikalangan orang yang hampir atau dikenali, kerana ianya sukar untuk mendapat jawapan yang tepat, didorong perasaan malu atas apa-apa yang wujud atau berlaku yang mungkin menjadi rahsia, interview menggunakan questionnaire juga tidak sesuai untuk mereka, kerana seringkali interview tidak berjalan dengan baik, perbualan lebih banyak menyimpang dari tajuk asal.

Method yang paling sesuai pada pendapat pengkaji ialah 'participent observation', iaitu dengan menyertai kumpulan-kumpulan mereka, seperti di surau, kedai kopi, kenduri kendara dan sebagainya, kerana dari situ banyak maklumat yang boleh didapati dari cerita-cerita dan perbualan mereka. Ini terutamanya bagi kaum ibu. Selain dan cuba menyiasat maklumat melalui jiran-jiran, saudara mara, kerana masyarakat kampung lazimnya mengambil berat apa saja keadaan yang berlaku, sama ada ianya baik atau buruk.

1.5) Latar Belakang Kawasan Kajian.

Kawasan kajian adalah sebuah perkampungan Melayu yang diberi nama Kampung Tebuk Pulai. Kampung ini terletak dalam Mukim Pancang Bedena, daerah Sungai Besar, Selangor. Keluasan kampung ini ialah kira-kira 6.5 kilometer persegi. Menurut sumber dari JKKK, bilangan rumah di kampung ini ialah lebih kurang 1203 buah rumah dengan jumlah penduduk 1058 orang. Bandar ini terletak kira-kira 5 km dari Pekan Sungai Besar, yang merupakan pusat pentadbiran, ekonomi dan politik di daerah tersebut. Bagi Kampung Tebuk Pulai, kampung ini adalah sebuah kawasan pertanian, di mana kira-kira 60% daripada kampung ini ditanami kelapa dan selebihnya adalah sawah padi. Kelapa dan padi adalah sumber pendapatan utama penduduk kawasan ini, dengan purata pendapatan kurang daripada \$400 sebulan. Mengikut peratus, jenis pekerjaan penduduk kampung ini dikategorikan seperti di bawah:

Petani	: 69.8%
Makan Gaji	: 18.3%
Berniaga	: 7.9%
Bersara	: 4%

Sumber maklumat: Pejabat JKKK, Kampung Tebuk Pulai.

Mengikut bangsa, Kampung Tebuk Pulai majoritinya adalah Bangsa Melayu, namun wujud juga kaum Cina, India dan lain-lain bangsa, di mana mereka hidup dan tinggal bersama dengan saling bekerjasama dan hidup rukun dan damai. Posisi kaum berdasarkan peratus ditunjukkan seperti di bawah:

Melayu	: 92.7%
Cina	: 4.8%

India Abd. : 2.0% (Beli).

Lain-lain : 0.5% b. Hj. Dahlan.

Sumber maklumat: Pejabat JKKK Kampung Tebuk Pulau

Dari segi pentadbirannya, Kampung Tebuk Pulau ditadbir oleh sebuah Jawatankuasa yang dipilih oleh penduduk. Jawatankuasa ini diketuai oleh Ketua Kampung atau lebih dikenali dengan panggilan Tok Sidang. Tok Sidang kampung ini ialah Ustaz Badaruddin Bin Timin, seorang guru agama di sebuah sekolah rendah di kampung ini, beliau juga merangkap Pengerusi JKKK bagi Kampung Tebuk Pulau. Susunan badan Jawatankuasa pentadbiran di kampung ini ditunjukkan dibawah:



1. Mohd Halim b. Hj. Mohit.
2. Mohd Hasbi b. Hj. Samuri.
3. Cik Asmah b. Hj. Basir.
4. Jahro Parngon.
5. Tugiman b. Said (Masjid).
6. Hamzah b. Samingon.
7. Hj. Kamaruddin b. Hj. Kasan.
8. Ahmad b. Hj. Othman.
9. Maslos b. Kusni.
10. Kusni b. Omar.
11. Omar b. Hj. Suratman (Pemuda).

12. Abd. Air b. Saroji (Belia).

13. Ahmad Sariff b. Hj. Dahlan.

Sumber : Pejabat JKKK, Kampung Tebuk Pulai,
Sabak Bernam, Selangor.

Dalam bab 1 yang lepas menerangkan, kajian adalah untuk melihat kedudukan kredit pengguna dikalangan orang Melayu luar bandar. Kajian yang dipilih ialah Kampung Tebuk Pulai, Sabak Bernam, Selangor. Kampung tersebut mempunyai lebih 90% penduduk berbangsa Melayu, dan purata daripada mereka adalah berpendapatan rendah. Kajian akan cuba melihat hubungan pendapatan, pendidikan dan taraf hidup dengan kegunaan kredit. Untuk itu beberapa teori akan dikemukakan sebagai panduan awal kepada kajian ini. Kajian ini terfokus kepada teori-teori tersebut iaitu teori ekonomi, psikologi dan teori pengguna.

2.1) Definisi Dan Konsep Kredit

Banyak definisi yang diberikan tentang kredit, sama ada oleh ahli ekonomi, pemimpin masyarakat atau orang ramai. Namun begitu, semua definisi kredit adalah dengan jelas sebagai suatu bentuk hutang.

Dr. Roshah Talib menyatakan "kredit adalah suatu bentuk hutang yang diberikan oleh seseorang individu kepada orang lain untuk digunakan oleh penerima hutang itu mengikut keperluan dan tujuan tertentu."

Charles D. Cuthbert pula dalam bukunya "Money, Credit and Banking" menyatakan "External finance is a drawing on the current resources of another to meet current expenses, and credit is a major form of external finance."

KONSEP DAN TEORI

Dalam Bab 1 yang lepas menerangkan, kajian adalah untuk melihat kegunaan kredit pengguna dikalangan orang Melayu luar bandar. Kawasan kajian yang dipilih ialah Kampung Tebuk Pulau, Sabak Bernam, Selangor. Kampung tersebut mempunyai lebih 90% penduduk berbangsa Melayu, dan purata daripada mereka adalah berpendapatan rendah. Kajian akan cuba melihat hubungan pendapatan, pendidikan dan taraf hidup dengan kegunaan kredit. Untuk itu beberapa teori akan dikemukakan sebagai andaian awal apa yang berlaku pada kelompok kajian, teori-teori tersebut merangkumi teori ekonomi, psikologi dan teori pengguna.

2.1) Definisi Dan Konsep Kredit

Banyak definisi yang diberikan tentang kredit, sama ada oleh ahli ekonomi, pemimpin masyarakat atau orang ramai. Namun secara umumnya kredit difahami dengan jelas sebagai suatu bentuk hutang.

Dr. Rokiah Talib menyatakan "kredit adalah suatu bentuk kemudahan untuk seseorang itu memperolehi sesuatu barangan dengan melewati bayarannya".

Charles D. Cathcart pula dalam bukunya, Money, credit and economic activity menyatakan "External finance is a drawing by one entity on the current resources of another to meet current expenses, and credit is a major form of external

finance used by household, firms and government in the economy. Credit finance encompasses any financing which requires unconditional payment in the future. kredit pengguna ialah suatu

Charles juga membincangkan dengan lebih lanjut tentang kredit. kredit tersebut bagi tujuan-tujuan kepenggunaan.

" A familiar type of credit finance involves a loan of money from a financial institution to an individual or a firm. In return, the borrower agrees to make regular payments until the principal and interest are paid. This is a arrangement for an automobil loan or a home mortgage loan, for example. There are many other types of arrangement, however. ranggit atau kelihatan

" Credit need not involve money or goods now for money later, some arrangements call for money now for goods later, and goods now for goods later. Luar Bandar. ranggit

Dalam Oxford Advanced Learner's Dictionary Of Current English (1974) pula dinyatakan, Kepercayaan kepada sesuatu atau seseorang, (believe that he/it has something) atau (enter on the side of an account). kredit. ranggit

Walaupun, berbagai definisi yang diberikan tentang kredit, secara umumnya kredit bermaksud suatu hubungan jualbeli dan penggunaan yang mengambil tempoh masa yang panjang, di mana kredit suatu cara untuk membolehkan membeli dengan memanjang masa bayaran begitu juga meminjam wang untuk suatu tempoh masa yang tertentu, dan sebagai balasan kepada kemudahan membayar beransur-ansur dalam tempoh yang tertentu, kredit mempunyai bayaran lebih, sebagai balasan (imbalan), yang disebut sebagai kos kredit. Ia diwujudkan dalam berbagai bentuk bayaran tambahan.

ujian, lebih dari 80% adalah golongan ini (rujuk Bab 3).

Kredit pengguna pula definisinya adalah sama dengan definisi kredit secara umum, bezanya kredit pengguna ialah suatu perlakuan kredit yang dilakukan dengan niat dan tujuan untuk menggunakan kredit tersebut bagi tujuan-tujuan kepenggunaan, seperti kredit untuk barangan makanan, rumah dan sebagainya. Maksudnya lebih lanjut di sini, kredit tersebut digunakan untuk barangan yang akan terus lupus tanpa memberikan keuntungan atau pulangan faedah dalam nilai ringgit, tetapi dalam bentuk faedah lain berbanding dengan kredit untuk pengeluaran yang akan memberikan pulangan faedah dalam nilai ringgit atau kelihatan (nampak).

2.2) Kredit Dan Orang Melayu Luar Bandar.

Oleh kerana kajian melibatkan kredit dan orang Melayu luar bandar (kelompok kajian), perlu juga dilihat ciri-ciri orang Melayu kelompok kajian dan bagaimana ciri-ciri tersebut dihubungkan dengan kredit.

Ciri pertama kelompok kajian dilihat dari sudut pekerjaan dan pendapatan. Purata pekerjaan kelompok kajian adalah sebagai petani atau pekerjaan kelas bawahan, yang berpendapatan rendah di bawah \$500. Berdasarkan sumber dan pejabat JKKK kawasan kajian, 69.8% penduduk adalah petani, makan gaji; 18.3%, berniaga; 7.9% dan pesara; 4%. (rujuk Bab 1 dan Bab 3).

Taraf pendidikan penduduk juga puratanya adalah rendah. Kebanyakan hanya bersekolah rendah zaman Inggeris, bersekolah agama atau langsung tidak bersekolah. Dari 60 orang responden

kajian, lebih dari 60% adalah golongan ini. (rujuk Bab 3).

Lingkungan budaya dan agama kelompok kajian ialah lingkungan budaya Melayu yang beragama Islam. Ciri-ciri budaya ini seperti lemah-lembut dan bersopan-santun, suka bertolak ansur, tolong menolong dan sebagainya, dan Islam sendiri menggalakkan sifat-sifat yang baik tersebut.

Bagaimana hubungan ciri-ciri tersebut dengan kredit pengguna? Inilah yang menjadi pokok persoalannya. Dalam bab ini akan diterangkan secara ringkas tentang hubungan tersebut dan mengutarakan beberapa teori untuk menghuraikan fenomena dan hubungan tersebut. Keadaan yang sebenarnya berlaku akan dijelaskan dalam analisa kajian kes dalam Bab 3, Bab 4 dan Bab 5.

Mengapa membuat kredit? Persoalan ini mungkin dapat dijawab dengan melihat hubungan pendapatan dengan kredit. Purata pendapatan penduduk adalah rendah, sedangkan keperluan dan kos hidup semakin bertambah, menyebabkan pendapatan mereka tidak dapat menampung keperluan dan perbelanjaan yang akhirnya menuntut mereka membuat kredit (wang dan barang). Keadaan ini ditambah dengan keinginan mereka yang tinggi terhadap keperluan-keperluan tersebut, diandaikan hubungan kredit dan pendapatan adalah songsang, iaitu apabila pendapatan rendah kredit adalah tinggi dan sebaliknya. [Sila rujuk gambarajah (2) m/s ()].

Hubungan pendidikan dengan kredit juga diandaikan songsang iaitu apabila pendidikan rendah, Kebarangkalian untuk membuat kredit adalah lebih tinggi dan sebaliknya. Keadaan ini berlaku kerana mereka mudah terpedaya dengan juru-jual, tidak faham

dengan risiko kredit dan ada hubungan dengan pendapatan rendah. Dengan keadaan-keadaan yang serba kekurangan itu, mereka merasa rendah diri dan mudah percaya dan mengikut pujukkan juru-jual yang menawarkan barangan dengan cara kredit. Keadaan persekitaran juga mempunyai hubungan yang rapat dengan kredit, terutama apa yang berlaku dalam pasaran, terutamanya iklan yang mempamerkan berbagai bentuk rekaan terbaru yang moden dan menarik hati, iklan ini adalah unsur penting yang menaikkan darjah keinginan pengguna. Selain itu persekitaran lain ialah, dalam apa juga media massa memaparkan kehidupan mewah, yang juga menaikkan darjah keinginan pengguna, terutamanya di luar bandar yang serba miskin dan tidak pernah menikmatinya. Dengan adanya alternatif kredit, mereka memenuhi keinginan tersebut. Keadaan persekitaran dan sikap juga penting dalam hubungan dengan kredit, terutama persekitaran jiran dan sikap berlumba-lumba dan berlawan-lawan. Kesimpulannya kredit digunakan kerana pengaruh pendapatan dan pendidikan yang rendah tetapi berkeinginan tinggi. Kesan pengaruh iklan dan media massa selain pengaruh persekitaran yang lain, akibatnya untuk memenuhi keinginan, mereka terpaksa menggunakan kredit. Barangan seperti ini penggunaannya adalah kerap dan dihebt berulang kali dan bersebaran (frequently).

2.3) Teori-teori. di mana-mana, dimana dalam kuantiti yang kecil. Sebelum melihat fenomena sebenar dalam kelompok kajian, teori-teori digunakan sebagai andaian awal apa yang sebenarnya berlaku. Dalam kajian ini beberapa teori dikemukakan sebagai panduan dan andaian tentang keadaan sebenar yang berlaku, ia

meliputi teori ekonomi dan teori perlakuan. Juga adalah dalam kuantiti yang kecil atau satu unit sahaja, ia boleh merupakan

2.3.i). Model Perlakuan Pengguna.

Untuk melihat perlakuan pengguna secara umum, ianya perlu diuraikan mengikut peringkat-peringkat utama dalam mana pengguna membentuk keputusan untuk membeli. Bahagian ini akan menguraikan bagaimana proses-proses itu berlaku, sehingga menggambarkan dan mewujudkan pola perlakuan pengguna secara umum. Dengan pola perlakuan secara umum ini, akan dikubungkaitkan dengan pola penggunaan kredit di kawasan kajian.

i). Apa yang pengguna beli?

Untuk melihat apa yang pengguna beli, ditentukan beberapa asas utama untuk mengklasifikasikan mengikut bilangan yang terbanyak penggunaan barangan. Beberapa skema klasifikasi yang berbeza boleh digunakan untuk menguraikannya. 3 kategori barangan boleh dibezakan, berasaskan kepada kadar penggunaan dan barangan yang nampak. Jenis barangan tersebut ialah

a). Barangan tidak tahan lama.

Merupakan barangan nampak di mana kegunaannya dalam kuantiti yang kecil ataupun satu unit sahaja, seperti sabun, daging dan lain-lain. Barangan seperti ini penggunaannya adalah cepat dan dibeli berulang kali dan bersambungan (*frequently*), ia boleh didapati di mana-mana, diminta dalam kuantiti yang kecil dan selalunya suatu jenama mempunyai pelanggan setia.

b). Barangan tahan lama.

Juga merupakan barangan nampak, di mana ia boleh digunakan untuk pelbagai guna. Contoh barangan seperti peti sejuk

dan mesin jahit. Permintaan barangan ini juga adalah dalam quantiti kecil atau satu unit sahaja. Ia boleh merupakan keperluan kepada individu dan keluarga, ia penting untuk fungsi dan khidmatnya. Ia juga perlukan jaminan penjualan lebih.

c). Perkhidmatan.

Ia merupakan aktiviti-aktiviti yang memberi faedah atau memuaskan. Ia ditawarkan untuk dijual, contohnya gunting rambut, dan kerja-kerja membaiki. Ia memerlukan lebih kawalan kualiti, kredibility, pembekalan dan sentiasa boleh didapati. (Continuous availability).

Berdasarkan tiga klasifikasi barangan di atas, klasifikasi kedua adalah yang penting dan mempunyai hubungan dengan kredit. Barangan tersebut ialah barangan tahan lama, dan mahal harganya dalam pasaran. Dalam kajian ini barangan tersebut dijangka barangan paling banyak terlibat dengan kredit. Berbanding barangan klasifikasi pertama dan ketiga, yang tiada langsung. Ini kerana keupayaan pengguna untuk mendapatkannya adalah terhad kerana harga yang mahal dan terpaksa menggunakan kredit.

Barangan juga boleh diklasifikasikan kepada tiga kumpulan berasaskan sikap atau perlakuan membeli-belah pengguna. (Consumers Shopping Habit):

a). 'Convenience Goods'. atau dalam unit yang kecil, bergantung kepada jenis barangan ini, selalunya, pengguna membelinya berulang-ulang dengan kadar yang cepat dengan beza belian yang minima.

b). 'Shopping Goods'. keperluan seperti perabot, alat elektrik dan kenderaan. Penggunaan barangan ini di mana pengguna dalam

proses memilih dan membeli, membandingkan atas kriteria-kriteria tertentu yang sesuai dengan mereka seperti kualiti, harga, keperluan dan 'style'. Barangan itu seperti perabot, barang elektrik dan kenderaan.

c). 'Speciality Goods'. Barangan ini terutama dalam susila-musia tertentu. Kegunaan barangan ini bersama kriteria-kriteria yang unik atau mementingkan jenama untuk kumpulan pembeli tertentu. Ianya berupa jenama tertentu yang terkenal.

Bahagian ini merupakan hubungan penting dengan kredit kerana sikap dan perlakuan membeli-belah adalah pengaruh utama dalam keputusan membuat kredit. Merujuk tiga kumpulan pembeli berasaskan sikap, kumpulan (b) dan (c) merupakan sikap utama kajian ini banyak dipengaruhi oleh faktor luar dan persekitaran. Faktor tersebut ialah faktor pasaran seperti iklan strategi juru jual atau peniaga, faktor media massa yang memaparkan kehidupan mewah dan faktor jiran-jiran sekeliling. Pembentukan sikap ini menjadi unsur penting, sama ada individu terlibat dengan kredit atau tidak.

ii). Bila pengguna membeli?

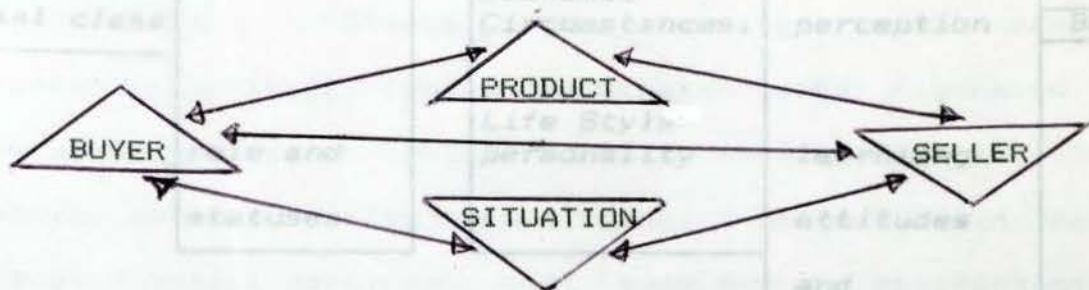
Maksud kepada pembelian oleh pengguna boleh dianalisa melalui beberapa sudut atau dimensi. Sama ada pengguna membeli barangan berulang-ulang atau dalam unit yang kecil, bergantung kepada jenis dan kadar kepenggunaan barangan. Sebagai contoh sabun dan beras, merupakan keperluan asas yang dibeli berulang-ulang dan kekerapan penggunaannya bergantung kepada pengguna. Manakala bagi keperluan seperti perabot, alat elektrik dan kenderaan dibeli dalam keadaan masa yang tertentu seperti

musim perayaan dan sebagainya.

Bila pengguna membeli, ia banyak dipengaruhi oleh persekitaran dan pasaran. Hari ini, ia banyak dipengaruhi oleh iklan-iklan dan strategi pemasar, terutama dalam musim-musim perayaan. Di sini ia penting dalam hubungannya dengan kredit, kerana dengan keinginan yang tinggi dari dorongan iklan dan media, sedangkan kemampuan terbatas, pengguna terpaksa membuat kredit untuk barangan tersebut.

iii). Bagaimana pengguna membeli? Bagaimana pengguna membeli? Ia adalah suatu persoalan yang penting untuk kajian ini, terutama faktor-faktor yang mempengaruhi dalam membentuk keputusan membeli pengguna.

Untuk seorang pengguna membuat keputusan membeli, terdapat beberapa faktor yang mendorong pembinaan keputusan tersebut unsur yang terlibat dalam proses tersebut ialah 'buyer product', 'seller' dan 'situation'. Keadaan ini diterangkan dengan lebih lanjut dalam gambarajah () dibawah:



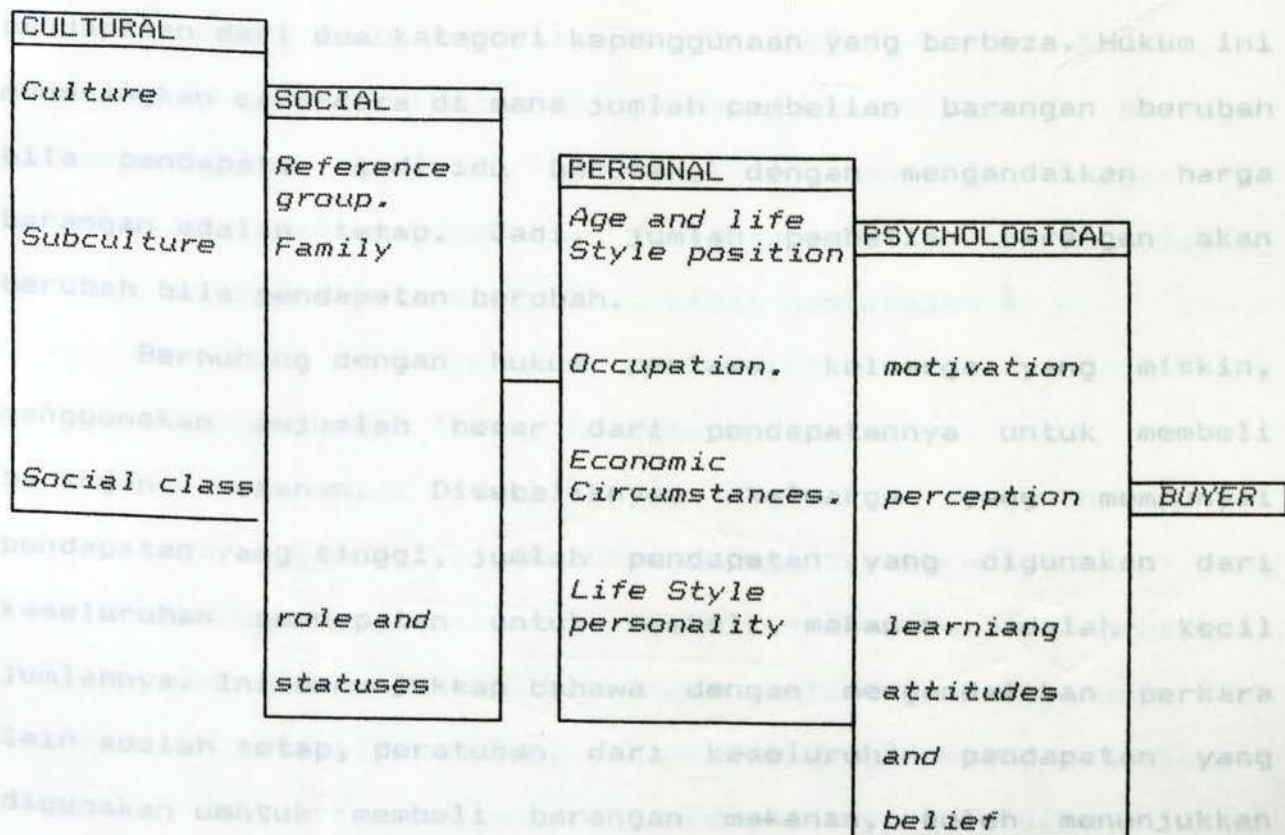
Jadual (2.1): Major affecting the buying processes.

Sumber ; Catchcart, Charles D; Money, Credit and economic consumer buying activity.

Gambarajah di atas menjelaskan hubungan empat keadaan

dalam perasaan yang mempengaruhi pengguna membuat keputusan membeli ke empat-empat keadaan tersebut saling mempengaruhi dalam pembentukan tersebut, di mana keadaan pasaran tersebut terutama oleh pengeluar, penjual dan situasi, memainkan berbagai peranan untuk mempengaruhi pengguna. Peranan-peranan tersebut seperti iklan, strategi pemasar dan juru jual, selain faktor situasi seperti pendapatan, harga, jiran dan sebagainya.

Selain empat unsur utama dalam pasaran, terdapat berbagai faktor luaran dan dalaman yang memainkan peranan penting mempengaruhi pembentukan keputusan membeli pengguna. Ia dijelaskan dengan lebih lanjut dalam gambarajah (2.2):



Gambarajah (2.2): Buyer characteristics influencing consumer buying behaviour.

Sumber ; L.L. David, J.D Albert; Consumer behaviour, 1988, S'pore.

Gambarajah di atas menerangkan dengan jelas faktor dalaman dan luaran yang wujud di sekitar pengguna yang mempengaruhi keputusan rujukan kepada pengguna, selain keluarga, keadaan individu itu sendiri selain dorongan psikologi yang menjadi unsur utama pembentukan keputusan dan perlakuan pengguna. Psikologi juga merupakan sentimen penting yang dimainkan oleh pemasar terutama melalui iklan untuk mempengaruhi pengguna. peraturan perbelanjaan untuk barang keperluan apabila pendapatan meningkat.

2.3.ii Hukum Engel. peraturan perbelanjaan untuk perabot dan rumah

Hukum Engel mengandungi dua hukum utama yang mengira peraturan penggunaan atau perbelanjaan dari keseluruhan pendapatan dari dua kategori kepenggunaan yang berbeza. Hukum ini menerangkan cara-cara di mana jumlah pembelian barangan berubah bila pendapatan individu berubah, dengan mengandaikan harga barangan adalah tetap. Jadi, jumlah pembelian barangan akan berubah bila pendapatan berubah. Lihat gambarajah 1.

Berhubung dengan hukum pertama, keluarga yang miskin, menggunakan sejumlah besar dari pendapatannya untuk membeli barangan makanan. Disebaliknya, keluarga yang mempunyai pendapatan yang tinggi, jumlah pendapatan yang digunakan dari keseluruhan pendapatan untuk membeli makanan adalah kecil jumlahnya. Ini menunjukkan bahawa dengan mengendalikan perkara lain adalah tetap, peraturan dari keseluruhan pendapatan yang digunakan untuk membeli barangan makanan, boleh menunjukkan seseorang itu yang mampu dari segi material (higher income) atau sebaliknya. Lihat apa yang wujud disekelilingnya dan membuat

Hukum kedua dikembangkan dari hukum pertama iaitu

pendapatan digunakan seluruhnya bagi keperluan hidup, manakala perbelanjaan mewah atau simpanan hanya berlaku apabila pendapatan meningkat. Jadi, apabila pendapatan meningkat individu akan membelanjakannya untuk barangan mewah atau simpanan. Hukum ini juga menerangkan beberapa konsep lain, di mana ringkasnya, perbelanjaan keluarga akan meningkat dalam semua kategori sebagaimana pendapatan meningkat. manakala peratusan perbelanjaan untuk makanan menurun apabila peratusan pendapatan meningkat. Walaubagaimanapun, peratusan perbelanjaan untuk perabot dan rumah tetap konstant.

Hubungan pada kepenggunaan oleh pengguna dengan pendapatan boleh ditunjukkan dengan jelas dengan Keluk Engel. Keluk ini menunjukkan keadaan di mana penggunaan optima sesuatu barangan berubah dengan perubahan pendapatan sementara harga-harga relative diandaikan konstant. Fenomena ini jelas ditunjukkan di dalam gambarajah Keluk Engel. Lihat gambarajah 1.1. Unsur dalam pasaran juga merupakan pengaruh utama dalam pembentukan

2.3.iii) Behavioural Theony Of Consumption.

Teori ekonomi tidak boleh digunakan sepenuhnya untuk menghuraikan pola-pola kepenggunaan pengguna, kerana konsep yang menyatakan atau mengendalikan pengguna adalah sentiasa rational adalah tidak benar, kerana ia juga sentiasa dipengaruhi oleh unsur-unsur sosial, psikologi dan pasaran juga media. Pertimbangan pengguna sebenarnya dipengaruhi dengan atau bersama oleh faktor-faktor tidak rasional (Kurt Lewin). Sebenarnya pengguna melihat apa yang wujud disekelilingnya dan membuat pilihan dari situ dan mereka membuat keputusan berdasarkan

perbelanjaan individu, altitude, motivasi, personaliti dan pengaruh hubungan antara individu termasuk pengaruh ekonomi. Dengan itu pola perlakuan pengguna juga boleh diterangkan dengan teori perlakuan, selain teori-teori ekonomi. Melalui teori ini, kajian ini cuba menyiasat bagaimana faktor-faktor luar mempengaruhi kegunaan kredit. Kerana faktor luaran merupakan unsur penting mempengaruhi perlakuan pengguna. Pendapat seorang ahli ekonomi dengan 'teori kepuasan pengguna' menguatkan hujah di atas. Thourstein Veblen menyatakan 'gelagat pengguna yang besar pengaruhnya adalah ditentukan oleh kumpulan yang disertainya'. Katanya lagi apabila kepuasan merupakan pendorong yang kuat ke atas individu, maka perhatian terhadap 'prestige' telah mempengaruhinya kerana tidak mahu ketinggalan dengan rakan-rakan di dalam kumpulan itu. Teori ini memperjelaskan bagaimana perlakuan pengguna dipengaruhi oleh faktor dan unsur luaran, terutama dalam kumpulan yang disertainya (peer group). Unsur dalam pasaran juga merupakan pengaruh utama dalam pembentukan perlakuan pengguna, terutamanya iklan. sebagai alternatif,

Infelrah Sabarajah

2.3.iv) Teori Permintaan Dan Penawaran. dan pendapatan individu hanya Dalam teori permintaan dan penawaran, bagaimana dinyatakan bahawa keupayaan manusia adalah terbatas, tetapi keinginan tidak terbatas. Ini dijelaskan dengan hubungan permintaan dan harga, di mana bila harga barangan meningkat, permintaan akan jatuh, tetapi apabila harga jatuh permintaan akan meningkat, sehingga ke satu tahap yang mana pengguna akan beralih kepada barang berstatus atau mewah. Teori ini juga menyebut tentang 'kos melepas'.

Maksudnya manusia terpaksa melepaskan keinginan terhadap suatu yang lain, untuk mendapatkan suatu yang lain pula, akibat kekurangan pada manusia, Tapi mungkin, kerana pengguna tidak mahu 'kos melepas' dan ingin memenuhi keinginan mereka yang lain, mereka menggunakan alternatif kredit, yang membolehkan mereka mendapatkan barang dahulu dan membayar beransur-ansur kemudian, jadi kredit digunakan untuk mengelakkan 'kos melepas' dan mendapatkan semaksima mungkin keinginan mereka, kerana kehidupan moden hari ini, jarang membenarkan mereka melepaskan suatu yang lain, kerana semuanya diperlukan. Keadaan ini cuba dijelaskan dengan gambarajah yang menerangkan hubungan pendapatan dengan keinginan, kos melepas dan kredit. Lihat gambarajah II.

Gambarajah tersebut cuba menjelaskan, bagaimana pendapatan hanya dapat menunaikan sebahagian dari keinginan dan selebihnya adalah selebihnya adalah kos melepas, pengguna dalam cuba mengurangkan kos melepas dan memenuhi sebahagian besar keinginan yang lain menggunakan kredit sebagai alternatif.

Tafsiran Gambarajah:

Keinginan diandaikan berukuran 10 dan pendapatan individu hanya berupaya memenuhi keinginan individu dalam ukuran keinginan 5, maka ukuran keinginan 6 hingga 10 ialah kos melepas bagi keinginan individu tersebut, tetapi untuk memenuhi keinginan lain, individu tersebut telah menggunakan kredit untuk keinginan hingga ukuran keinginan 8 dan 8 hingga 10 sebagai kos melepas yang tidak dapat ditampung oleh individu tersebut.

ANALISA KAJIAN KES

Parata Umur	Nil. Responden (Kapas. Keluarga)
	(2)

Bab ini menghuraikan analisa kajian kes kegunaan kredit di kawasan kajian. Banyak penemuan yang pengkaji temui menjelaskan keadaan sebenar yang berlaku kepada pengguna di kawasan kajian. ia juga memperjelaskan terhadap andaian-andaian awal sebelum kajian dibuat. Andaian awal yang dibuat ialah kredit banyak digunakan bagi barangan keperluan asas, dan ia berlaku kerana pendapatan yang rendah dan keinginan yang tinggi. Hubungan kredit dengan pendapatan yang diandai-andaikan ialah songsang, apabila pendapatan rendah kegunaan kredit rendah, begitulah sebaliknya. Umur dan taraf pendidikan juga diandaikan sebagai faktor yang mempengaruhi kredit. Bab ini seterusnya akan menghuraikan penemuan-penemuan yang diperolehi. Jika dibandingkan dengan golongan umur lain. Umur dalam lingkungan tersebut berbeza. Mereka aktif dan berkeinginan tinggi, berbeza umur dan lebih. Walaupun ia bukan ukuran mutlak. Dengan keadaan yang diandaikan masih aktif ini, mereka masih mahukan hiburan, dan kehidupan yang lebih mewah, dan mereka masih yakin untuk membuat kredit untuk keinginan mereka, kerana tenaga mereka masih kuat untuk berusaha.

3.0: Latar Belakang Responden.

3.1. Umur. Pendidikan.

Purata Umur	Bil. Responden (Ketua Keluarga) (%)	
< 20	0	0%
21 — 35	9	15%
36 — 50	32	53.3%
51 — 65	16	26.6%
66 — 80	2	3.3%
> 80	1	1.6%

Jadual 3.1: Purata Umur Responden.

Merujuk kepada jadial 3.1, responden yang berumur 30an dan 40an adalah jumlah yang terbesar, jika dibandingkan dengan golongan umur lain. Umur dalam lingkungan tersebut bermaksud, Masih aktif dan berkeinginan tinggi, berbanding umur 60an dan lebih. Walaupun ia bukan ukuran mutlak. Dengan keadaan yang diandaikan masih aktif ini, mereka masih mahukan hiburan, dan kehidupan yang lebih mewah, dan mereka masih yakin untuk membuat kredit untuk keinginan mereka, kerana tenaga mereka masih kuat untuk berusaha.

3.2. Taraf Pendidikan.

Taraf Pendidikan	Jumlah Responden	(%)
Tidak bersekolah	12	20%
Tamat sekolah rendah	24	40%
SRP, SPM dan STPM	18	30%
Maktab atau Universiti	6	10%

Jadual (3.2) : Taraf Pendidikan Responden

Melihat kepada Jadual di atas, Menjelaskan taraf pendidikan dikalangan penduduk kawasan kajian puratanya adalah rendah. Kebanyakan mereka hanya berpendidikan sekolah rendah atau sekolah agama sahaja dan ada diantaranya tidak pernah bersekolah langsung. Ini digambarkan dari 60 orang responden, 60% termasuk dalam golongan ini. Manakala yang berpendidikan menengah pula, hanya 30% yang mempunyai sijil SRP, SPM atau STPM. Manakala yang berkelulusan tinggi pula hanya 10% dari 60 orang responden. Golongan ini mempunyai sijil maktab, diploma atau kijazah universiti. Golongan ini bekerja sebagai kakitangan kerajaan, guru atau berniaga sendiri. Dengan keadaan harga komoditi yang tidak stabil dan pengeluaran pertanian mengikut musim.

3.3. Pendapatan.

Menyentuh tentang pendapatan, ia boleh dikelas kepada tiga yang utama iaitu berpendapatan tinggi, sederhana atau rendah. Dalam mengklasifikasikan seseorang individu mengikut taraf

pendapatan yang tiga tadi, harus dilihat kepada keupayaan mereka mendapatkan wang. Ini penting, kerana dari ukuran tersebut, ia dapat mengukur dan menentukan taraf pendapatan mereka. Merujuk kepada kelompok kajian ini, purata mereka mempunyai daya keupayaan mendapatkan wang yang rendah, diukur dari sumber pendapatan dan pekerjaan mereka dan pendapatan mereka masih di dalam lingkungan 'garis kemiskinan' yang mengertikan bahawa mereka masih termasuk dalam kategori golongan miskin. Garis kemiskinan yang menjadi ukuran ialah berdasarkan laporan Rancangan Malaysia Ke 5, oleh Kerajaan Malaysia yang menetapkan pendapatan di bawah garis kemiskinan ialah \$350 sebulan (ukuran 1987). Purata pendapatan penduduk kelompok kajian ialah antara \$200 hingga \$400 sebulan. Pendapatan itu juga amat rendah jika dibandingkan dengan pendapatan isi rumah mengikut kaum di Malaysia. Berdasarkan laporan RML, pada tahun 1987, pendapatan perkapita orang Melayu ialah \$1237 dan bukan Melayu ialah \$1642.

Pendapatan yang rendah ini didasarkan oleh sumber pendapatan mereka, yang bergantung kepada sektor pertanian yang tidak stabil. Kerana ia banyak bergantung kepada pasaran dan harga, juga permintaan antarabangsa. Keadaan ini ditambah dengan keadaan pengeluaran yang tidak ekonomik dan komersial, kerana kebanyakan mereka adalah pekebun kecil. Dengan keadaan harga komoditi yang tidak stabil dan pengeluaran pertanian mengikut musim, menyebabkan mereka tidak mempunyai pendapatan yang tetap. Mereka juga adalah golongan penganggur tidak ketara, di luar musim pertanian mereka tidak mempunyai sebarang pekerjaan yang mengakibatkan tidak mempunyai pendapatan. Dengan pekerjaan

mengikut musim ini, menyebabkan guna tenaga mereka tidak maksima. di luar musim pertanian, mereka bekerja mengambil upah atau bekerja kontrak yang tidak tetap pendapatannya. Keadaan-keadaan di atas menjelaskan bahawa mereka termasuk di dalam golongan yang miskin. Ini dibuktikan dengan laporan RML, yang menunjukkan, statistik kemiskinan penduduk luar bandar dikalangan penanam padi (1984) ialah 57.7%. Keadaan ini dijelaskan lagi dengan purata pendapatan penanam padi, Semenanjung Malaysia tahun 1984 ialah \$1780 setahun (laporan RML). Kadar kemiskinan bagi pekebun kecil kelapa pula, tahun 1984 ialah 46.9% dan petani-petani lain ialah 34.2%. Melihat kepada peratusan kemiskinan, nyata penduduk luar bandar, termasuk kelompok kajian masih tergolong dalam golongan miskin.

Satu lagi golongan berpendapatan rendah bukan petani di kawasan kajian ialah pekerja kerajaan atau swasta, yang bertaraf rendah iaitu kelas C atau D, dan pendapatan purata mereka ialah \$350 hingga \$600 sebulan.

Berdasarkan kepada keupayaan mereka mendapatkan wang dan taraf pekerjaan, ia menjelaskan taraf hidup dan pendapatan kelompok kajian. Purata mereka berpendapatan \$200 hingga \$450 sebulan. Statistik menunjukkan dari 60 orang responden yang dipilih, 42 orang termasuk dalam kategori tersebut, 10 orang berpendapatan \$400 hingga \$600 dan selebihnya berpendapatan melebihi \$700, golongan ini terdiri daripada guru lepasan universiti atau maktab, pekerjaan kerajaan dan golongan peniaga atau individu yang memang warisan orang kaya dan mempunyai harta warisan yang banyak. Keadaan pekerjaan dan pendapatan kelompok

kajian ini diterangkan dengan lebih lanjut di dalam gambarajah.

Dengan pendapatan dan taraf hidup yang rendah sedangkan keinginan mereka tinggi, lebih-lebih lagi dengan keperluan harian dan kos hidup yang semakin meningkat menyebabkan mereka tidak ada jalan lain untuk memenuhi keinginan dan keperluan, melainkan dengan kredit. Keadaan ini ditambah lagi dengan keadaan perasaan yang mendorong mereka kepada kredit, terutama peranan iklan, tipu-helah jurujual dan penyediaan berbagai kemudahan kredit, dan pengguna melihat keadaan-keadaan ini sebagai jalan keluar untuk memenuhi keinginan mereka. Mungkin boleh diandaikan hubungan kredit dengan pendapatan ialah songsang iaitu apabila pendapatan rendah, kredit tinggi dan sebaliknya.

Rujuk gambarajah III di sini, bagi pengguna kelompok kajian, untuk mendapatkan barangan keperluan di atas, adalah di luar

3.4. Keperluan Dan Perbelanjaan.

Membincangkan tentang keperluan dan perbelanjaan, ia menyentuh tentang kegunaan wang untuk membeli, terutama barangan keperluan yang asas atau mewah. Hari ini keperluan dan perbelanjaan pengguna luar bandar, khususnya di kawasan kajian sudah menjadi berbagai, berbanding 5 atau 6 tahun dahulu. Sebenarnya dalam kehidupan moden keperluan dan perbelanjaan tidak banyak berbeza antara bandar dan luar bandar, kerana apa yang ada dan berlaku di bandar akan meresap dan merebak ke luar bandar, terutama iklan dan media.

Menyentuh tentang keperluan dan perbelanjaan kelompok kajian, keperluan mereka hari ini bukan hanya berupa makanan, pakaian dan tempat tinggal, tetapi meliputi pengisian keperluan

dalam perjalanan hidup sehari-hari keperluan yang berbagai hari ini seperti elektrik, bekalan air, telefon, kenderaan dan sebagainya, menjadi suatu keperluan asas yang utama, yang mana 5 atau 6 tahun dahulu, ianya belum wujud lagi. Dengan projek dan proses pembangunan yang dilancarkan oleh kerajaan, semuanya itu sudah menjadi keperluan asas, dan semuanya tersebut memerlukan wang sebagai imbalannya. Selain keperluan yang lebih asas di atas, terdapat juga keperluan yang seperti hiburan yang berbentuk televisyen, radio set, Hi-Fi dan sebagainya untuk membantu tugas harian pula seperti mesin basuh, peti sejuk dan kenderaan. Walaupun dahulu, barangan tersebut dianggap mewah, tetapi hari ini ia menjadi barangan keperluan utama dengan hasil part. Menjadi masalah di sini, bagi pengguna kelompok kajian, untuk mendapatkan barangan keperluan di atas, adalah di luar jangkaan kemampuan dan pendapatan mereka, kerana pendapatan hanya mampu menampung keperluan-keperluan yang lebih asas. Alternatif bagi mereka untuk mendapatkan barangan keperluan tersebut ialah melalui kemudahan kredit, iaitu mendapatkan barangan dahulu dan membayarnya kemudian secara beransur-ansur. Dengan wujud dan terciptanya berbagai barangan keperluan utama, implikasinya ialah berlaku peningkatan. Dengan meningkatnya keperluan-keperluan utama, dan berbagai jenis pula, kelanjutannya ialah meningkatnya perbelanjaan harian dan bulanan kepada isirumah, terutama kepada individu ketua keluarga. Menjadi masalah di sini, selalunya sumber kewangan atau yang menyara hidup keluarga di kawasan kajian ialah ketua keluarga atau suami dan pendapatan pula adalah rendah. Akibatnya

masalah sering kekurangan wang sudah menjadi lumrah kepada mereka. Natiyahnya, mereka terpaksa berurusan dengan kredit sekali lagi, terutama untuk mendapatkan wang tunai. Kredit ini di dalam quantiti yang kecil dan selalunya dibuat kepada individu orang tengah yang dipanggil 'tokeh'. Individu 'tokeh' di sini ialah seorang yang berfungsi sebagai orang tengah iaitu membeli hasil pertanian dari orang kampung dan memasarkannya semula. Orang kampung meminjam wang dari tokeh di luar musim pertanian, dan hutang itu dibayar apabila tiba musim pertanian iaitu dengan menolak dari hasil jualan tersebut. 'Tokeh' di kawasan kajian terdiri dari orang Melayu dan Cina, tetapi majoritinya dikuasai oleh orang Cina. Hutang dibayar dengan hasil pertanian dan mereka terikat dengan 'tokeh' tersebut hingga hutang di 'lansai' kan. Pengguna terpaksa membuat pinjaman wang tunai, kerana dengan perbelanjaan yang besar, yang kadang-kadang dipaksa membayar serentak, menyebabkan mereka kekurangan wang. Perbelanjaan tersebut seperti yang utama makanan dan pakaian, bil air dan elektrik, perbelanjaan anak-anak sekolah, untuk penyelenggaraan kenderaan dan sebagainya. Selain tokeh, pajak gadai juga menjadi tempat 'mengadu' bagi penduduk kawasan kajian, tetapi tidak ramai yang berbuat demikian, kecuali betul-betul terdesak. Suatu kemujuran bagi ketua keluarga yang mempunyai anak yang sudah bekerja, kerana ia dapat membantu meringankan beban perbelanjaan dengan memberi bantuan kewangan. Untuk melihat dengan jelas dan lebih lanjut, pengkaji memberikan satu contoh perbelanjaan iaitu rumah seorang responden dalam masa sebulan seperti contoh berikut;

Nama Responden : Encik Subari b. Kamsah.					Jumlah
Pendapatan	1 : \$300 hingga \$400.	75.3	50 (83.3)	50	60
Tanggungan	7 : 4 orang.	(75)	4 (10)	2 (3.3)	60
TV warna	13 (21.6)	36 (60)	10 (16.6)	1 (1.6)	60
Kos makanan dan pakaian	4 : 16 = \$150.	(9)	24 (190)	60	60
Pelajaran @ anak-anak sekolah	= \$30 x 4 = \$120.	31.6	60	60	60
Bil telefon	9 (15)	17 (28)	= \$25. (18.3)	23 (38.3)	60
Bil air	47 (78.3)	3 (5)	= \$10. (3.3)	4 (10)	60
Bil elektrik	5 (8.3)	24 (40)	= \$15. (19.3)	20 (33.3)	60
Kos kenderaan	11 (18.3)	24 (40)	= \$50. (54.3)	3 (3.3)	60
Bayaran ansuran (ansuran motosikal & peti sejuk).	16.6	29 (33)	= \$155. (33.3)	33 (46.6)	60

Lain-lain = \$50.

Jumlah = \$575.

Pendapatan = \$400.-

\$175

Dari contoh perbelanjaan harian responden, nyatanya, terdapat lebih perbelanjaan yang tidak berbayar (defisit) berjumlah \$175, Kerana kekurangan wang, akibatnya responden tadi terpaksa membuat kredit dengan 'tokeh'. Bagi individu yang mempunyai anak yang sudah bekerja, suatu kemunjuran bagi mereka, kerana defisit itu dibantu membayar oleh anak-anak mereka. Rata-rata keadaan ini juga berlaku kepada responden dan pengguna lain di kawasan kajian, perbelanjaan lebih tinggi dari pendapatan, menyebabkan mereka sentiasa dibebani oleh hutang, sehinggalah taraf hidup mereka meningkat atau kehidupan mereka

berakhir. Dengan menggunakan barbelanja mengikut kemampuan.

	Tunai (%)	Sewa beli (%)	Ansuran (%)	Tiada (%)	Jumlah
Kereta	1 (1.6)	7 (11.6)	2 (3.3)	50 (83.3)	60
Motosikal	7 (11.6)	45 (75)	6 (10)	2 (3.3)	60
TV warna	13 (21.6)	36 (60)	10 (16.6)	1 (1.6)	60
Perakam video	2 (3.3)	4 (6.6)	0 (0)	54 (90)	60
Alat Hi Fi	1 (1.6)	8 (13.3)	2 (3.3)	49 (81.6)	60
Mesin basuh	9 (15)	17 (28.3)	11 (18.3)	23 (38.3)	60
Kipas angin	47 (78.3)	5 (8.3)	2 (3.3)	6 (10)	60
Peti sejuk	5 (8.3)	24 (40)	11 (18.3)	20 (33.3)	60
Perabot	11 (18.3)	24 (40)	23 (38.3)	2 (3.3)	60
Dapur gas	4 (6.6)	20 (33.3)	8 (13.3)	28 (46.6)	60

Jumlah Responden = 60 orang

JADUAL 3.3 CARA MEMBELI BARANGAN

Jadual Cara Membeli Barangan

Jadual di atas pula memperlihatkan bagaimana responden membeli barangan. Barangan yang disenaraikan di atas adalah merupakan barangan keperluan utama kehidupan moden hari ini. Jika dilihat pada harganya pula, ianya adalah mahal jika dibandingkan dengan pendapatan bulanan responden. Akibatnya mereka terpaksa membelinya secara kredit atau hutang. Kesenambungan dari kredit tersebut ialah menyusahkan kehidupan mereka sendiri. Keadaan ini membebaskan hidup mereka, iaitu sentiasa dibebani oleh hutang. Seharusnya, pengguna harus berbelanja sesuai dengan pendapatan mereka, untuk mengelakkan beban hutang dan mereka mesti mengongkong keinginan mereka untuk mengelakkan diri dari

berhutang, dengan mengamalkan berbelanja mengikut kemampuan. Ditinjau dari sudut yang lebih ilmiah. Berbelanja lebih dari pendapatan sebagai satu cara hidup yang mambebankan petani.

3.5. Sikap Dan Budaya.

Membincangkan tentang sikap, seharusnya ia dikaitkan dengan budaya, kerana ianya amat mempengaruhi sikap. Selain itu terdapat juga unsur lain yang mempengaruhi pembentukan sikap. Namun begitu, segala unsur unsur lain tersebut harus juga dibincangkan bersama unsur sikap dan budaya.

Sikap ini, sedikit sebanyak sebagai faktor penting menjerumuskan individu kelompok kajian kepada menggunakan kredit. Berdasarkan analisa kajian yang dibuat, akan cuba dihuraikan bagaimana sikap ini dan unsur-unsur yang mempengaruhinya mendorong individu membuat kredit.

Suatu sikap yang kurang baik yang dapat dikesan ialah sikap tidak berjimat-cermat dan tidak suka menabung. Dikatakan sikap tidak berjimat-cermat ini kerana mereka tidak dapat mengawal perbelanjaan. Kadang-kadang mereka membeli barangan yang tidak betul-betul perlu. Sedangkan keadaan kewangan mereka adalah rendah, mengakibatkan mereka terpaksa berhutang untuk keperluan lain yang lebih perlu. Sikap ini juga kelihatan apabila mereka mendapat wang lebih, seperti musim menuai padi atau sebagainya. Mereka tidak dapat mengawal perbelanjaan dan berbelanja mengikut kehendak hati. Selain membayar hutang-hutang yang terdahulu, quantiti yang ditabungkan adalah sangat kecil. Menyentuh tentang sikap tidak suka menabung, andaian ini mungkin tidak tepat,

tetapi daripada 60 orang responden, kebanyakannya ada membuat akaun simpanan, tetapi kosong atau kecil jumlah tabungannya. Dari soal selidik, tabungan tidak dapat dibuat kerana tiada lebihan kewangan malah seringkali perbelanjaan melebihi pendapatan (lihat contoh perbelanjaan responden, m/s (-36) yang memaksa mereka mengambil kredit, kesimpulannya, penggunaan kredit dan tidak mempunyai tabungan oleh pengguna akibat dari sifat kurang bijak menggunakan wang dan berbelanja. Seharusnya kredit tidak boleh dijadikan jalan keluar daripada masalah kekurangan wang, tetapi merancang perbelanjaan dan penggunaan wang dengan bijak, iaitu menggunakan wang dan berbelanja untuk barangan keperluan dahulu dan menahan keinginan, dan yang lebih penting menanam sikap suka menabung.

Kenapa mereka dikatakan tidak berjimat-cermat dan tidak mengawal perbelanjaan. Dilihat dari pendapatan mereka, nyata pendapatan mereka hanya membenarkan mereka untuk hidup sederhana. Tetapi keadaan yang sebenar, mereka tidak mengikut realiti tersebut, walaupun berpendapatan rendah, mereka masih mahu mengikut cara hidup mewah, menggunakan keperluan-keperluan dan barangan ciptaan baru yang mahal harganya seperti mesin basuh dan TV warna. Akibatnya mereka terpaksa membeli dengan cara kredit, menyebabkan mereka sentiasa dibebani hutang. Kebanyakan responden, apabila disoal tentang hutang, kebanyakan mereka mengatakan, masih mempunyai hutang, terutama dengan 'tokeh', hutang motosikal, hutang peti sejuk, hutang TV dan sebagainya. Hutang yang masih menjadi tanggungan pula adalah besar jumlahnya jika dibandingkan dengan pendapatan mereka.

Orang Melayu terkenal dengan sikap ramah-tamah, bersopan-santun dan murah hati. Sikap ini selalunya dianggap baik, tetapi kadangkala risikonya menjadi sebaliknya. Dengan sikap yang demikian dengan mudah mereka dieksploitasi oleh jurujual, yang datang ke kampung-kampung. Ditambah dengan taraf pendidikan mereka yang rendah, seringkali mereka menjadi mangsa kepada jurujual. Dari temubual yang dibuat, responden menyatakan kebanyakan mereka membeli kepada pengedar-pengedar yang datang ke kampung. Selalunya jurujual datang membawa katalog barangan dan memujuk responden untuk membeli, apabila persetujuan dibuat kemudian barang akan dihantar. Dari segi harga responden menyatakan jika dibandingkan dengan harga tunai di kedai runcit, ianya adalah tinggi perbezaannya. Walaupun harga tinggi, tetapi mereka tetap membeli barangan cara kredit kerana tertarik dengan cara ansuran tersebut.

Terdapat juga sikap memang suka berhutang yang ditemui pada individu-individu kelompok yang dikaji. Kenapa dikatakan sikap memang suka berhutang, kerana melihat pada peralatan rumah dan perabot memangnya lengkap, tetapi semuanya masih berhutang. Mudah saja bagi mereka ini membuat hutang, datang saja jurujual ke rumah, mereka akan membuat hutang baru. Walaupun jumlahnya tidak ramai, tetapi ia sebagai contoh sikap orang Melayu terhadap hutang.

Kredit juga berlaku akibat sikap suka berlumba-lumba, terutama dalam membeli barangan yang dianggap murah dan berstatus. Perasaan ingin ada apa yang orang lain ada tanpa

mengukur keupayaan pendapatan sendiri, menyebabkan mereka terpaksa berurusan dengan kredit yang mencekik leher mereka sendiri. Satu persoalan yang tidak terjawab, kenapa sikap yang boleh disebut sebagai 'iri hati' ini, (tidak boleh orang lain lebih) terdapat pada orang Melayu. Pada kelompok yang dikaji, sikap ini masih tetap wujud, terutama bagi kaum wanita. Contoh sikap iri hati tersebut ialah apabila seseorang jiran membeli satu barangan seperti mesin basuh, jiran yang lain akan membeli juga, walaupun tidak mampu, oleh kerana tidak mahu ketinggalan, mereka terpaksa mendapatkannya melalui kredit. Sikap ini menyusahkan mereka sendiri akhirnya.

Jadual di bawah cuba memperjelaskan dengan lebih lanjut huraian tentang sikap:

	tunai	hutang	%
Ikan @ sayur dan keperluan dapur	60	0	0
Pinggan mangkuk	7	19	31.6%
Alat rumah @ perabot	5	32	53.3%
Pakaian dan kain baju	13	5	8.3%
Barang kemas	0	7	11.6%
Perhiasan rumah	12	28	46.6%
Lain-lain	3	9	15%

JADUAL 3.4 KEMUDAHAN KREDIT KE RUMAH

3.6. Faktor-faktor Kredit.

Selain dari latar belakang kelompok kajian yang mendorong individu kelompok membuat kredit, terdapat juga beberapa faktor lain yang menjadi faktor-faktor penggunaan kredit. Faktor ini merupakan apa yang berlaku dipersekitaran kelompok kajian. Ia merupakan dorongan yang kuat dalam keputusan membuat kredit selain latar belakang individu pengguna kawasan kajian yang mendorong mereka membuat kredit. Pengkaji membahagikan faktor tersebut kepada dua yang akan dibincangkan berasingan. Faktor pertama disebut sebagai faktor sokongan dan yang kedua disebut faktor penarik. Berdasarkan analisa dari soal selidik yang dibuat, faktor-faktor tersebut diperlihatkan pada huraian selanjutnya.

3.6.1. Faktor Dalam.

Faktor sokongan di sini boleh diertikan sebagai suatu keadaan atau perkara tertentu yang menjadi dorongan kuat untuk individu pengguna atau responden membuat kredit. Dari temubual dengan responden, keadaan-keadaan yang akan berlaku dan tertentu itu sebagai cagaran atau saham untuk mereka membuat kredit. Untuk memperjelaskan keadaan tersebut dihuraikan apakah faktor sokongan tersebut.

Keadaan pertama yang menjadi faktor sokongan kredit ialah musim-musim tertentu pertanian. Bagi sokongan responden, iaitu pesawah padi, musim menuai adalah suatu cagaran yang teguh untuk

membuat kredit. Musim menuai padi merupakan cagaran besar bagi pesawah padi sehingga boleh membeli keyakinan pekedai untuk memberikan kredit. Keyakinan wujud kerana pada musim menuai petani akan mempunyai wang yang banyak untuk membayar hutang. Purata penghasilan petani ialah \$2000 hingga \$3000 tunai bersih bagi setiap musim. Keadaan itu jelas ditunjukkan dengan wujud satu tempoh bayaran yang dipanggil 'bayar musim'. Ia merupakan satu cara belian cara ansuran. Hampir 20% responden yang membuat kredit dengan cagaran tersebut dan cara bayaran secara ansuran. Keadaan ini disebut sebagai faktor sokongan kerana, dengan adanya musim tersebut, individu dapat membuat kredit dan pekedai memberi keyakinan untuk memberi kredit. Tanpa faktor sokongan tersebut, kebarangkalian untuk membuat kredit adalah kecil.

Anak-anak yang sudah bekerja juga merupakan faktor sokongan yang penting. Dengan adanya anak-anak yang sudah bekerja, ibu bapa lebih berani untuk membuat kredit, lebih-lebih lagi dengan jaminan anak-anak yang akan membantu membayar bulanan. Faktor sokongan tersebut memberi lebih keyakinan kepada responden tertentu untuk membuat kredit dan mereka mempunyai daya sokongan membayar yang lebih tinggi, risiko tidak dapat membayar hutang pula lebih rendah.

Dalam hal-hal yang melibatkan proses pengeluaran juga boleh dikategorikan sebagai faktor sokongan. Contohnya membuat kredit untuk memulakan suatu musim pertanian, khususnya untuk pesawah padi, selain projek pertanian yang mempunyai potensi untuk mencapai keuntungan. Dalam kata lain membuat kredit untuk pengeluaran (credit for production). Selalunya sumber pinjaman

untuk kredit bagi pengeluaran ialah dari bank atau koperasi. Selain untuk pertanian, perniagaan juga sebagai faktor sokongan. Kesimpulannya, faktor sokongan ini boleh dimaksudkan sebagai suatu keadaan tertentu yang dijadikan cagaran atau janji untuk memberikan dan menambah keyakinan kepada institusi kredit untuk memberi kredit kepada responden atau ia disebut sebagai 'credit rating' yang bermaksud keadaan-keadaan tersebut meninggikan kadar pemberian kredit. Fenomena ini dijelaskan lagi melalui temubual pengkaji dengan pegawai pinjaman Bank Rakyat, Encik Mutaram, di mana pihak bank selalunya mengambil beberapa kriteria untuk meluluskan sesuatu pinjaman, keutamaan diberi kepada ahli dan mempunyai latar belakang keupayaan bayar balik yang tinggi. Keadaan-keadaan ini boleh dikategorikan sebagai 'Credit Rating'.

Kebanyakan mutu barangan adalah tidak seperti yang diiklankan. 3.6.ii. Faktor-faktor Luaran. Responden juga menyatakan Faktor yang menarik kepada iklan ini yang diertikan sebagai keadaan-keadaan tertentu di luar kawalan individu pengguna yang mendorong dan menarik minat untuk membuat kredit.

Keadaan-keadaan di luar kawalan tersebut berlaku di sekeliling pengguna, iaitu apa yang berlaku dalam pasaran, alam sekeliling dan sebagainya. Keadaan-keadaan tersebut memainkan peranan dalam menarik minat pengguna kepada barangan dan memberi alternatif kredit bagi yang kurang berkemampuan.

Unsur penting yang berlaku dalam pasaran hari ini ialah iklan. Ia berperanan dan berfungsi untuk mempengaruhi pengguna dalam membuat keputusan. Iklan merupakan suatu bentuk propaganda berbagai rupa dalam bentuk elektronik dan cetak. Semua ini

digunakan oleh golongan peniaga untuk mempengaruhi dan menakluki pemikiran pengguna hari ini. Iklan hari ini begitu canggih rekaan dan penampilannya untuk menarik pelanggan terutama dalam strategi mempunyai lingkungan pelanggan setia berdasarkan jenama. Iklan menampilkan unsur-unsur status, budaya, hiburan, kemanusiaan dan sebagainya. Perkembangan yang terbaru, iklan menggalakkan pengguna menggunakan berbagai jenis kredit. Kredit, manakala harganya juga tinggi. Berbagai

Merujuk kepada temubual yang dijalankan, rata-rata pengguna atau responden menyarankan, iklan dalam apa bentuk sekalipun perlu dikawal. Menurut mereka iklan mempengaruhi mereka untuk tertarik kepada sesuatu barangan, Akhirnya mendorong untuk membeli, walaupun ia tidak begitu perlu. Seperkara lagi, Kebanyakan mutu barangan adalah tidak seperti yang diiklankan, iaitu suatu penipuan melaalui iklan. Responden juga menyatakan mereka lebih tertarik kepada iklan-iklan yang menawarkan jualan murah dan belian secara ansur atau kredit, sesuai dengan taraf hidup dan pendapatan mereka. Iklan memberi mereka 'solution' untuk memenuhi keinginan hidup melalui kredit. Selain iklan yang memang berpengaruh dalam pembentukan keputusan pengguna, media massa hari ini juga mendorong kepada gaya hidup mewah. Sama ada media cetak atau elektronik. Pemaparan gaya hidup mewah ini, Mendorong keinginan pengguna kurang mampu, seperti di kawasan kajian, sebagai jalan keluar, mereka terpaksa menggunakan kredit untuk memenuhi keinginan mereka. Pengedar-pengedar barangan atau jurujual juga merupakan faktor penggalak. Ini kerana kedatangan mereka ke rumah-rumah bertujuan untuk memujuk pengguna untuk

membeli sebagai tujuan utama, selain itu untuk memperkenalkan barangan mereka. Untuk memperkenalkan barangan tersebut, berbagai strategi dan taktik digunakan, memujuk dan mendesak, cara utama, selain 'penipuan berselindung', caranya mungkin dengan ditanya beberapa soalan mudah, yang kemudian anda memenangi hadiah yang ditawarkan, tetapi untuk mendapat hadiah tersebut anda dikehendaki membeli barangan keluaran mereka dahulu, pembelian adalah secara kredit, manakala harganya juga tinggi. Berbagai strategi lain juga digunakan, semuanya adalah untuk menarik minat pengguna untuk membeli. Lebih menarik lagi, bayaran boleh dibuat secara beransur-ansur, membelinya tanpa kredit.

Satu lagi faktor yang boleh dikatakan sebagai daya penarik utama ialah munculnya berbagai kemudahan kredit yang disediakan untuk pengguna. Kemudahan kredit ini bukan sahaja untuk barangan tetapi kredit tunai. Hari ini terdapat berbagai jenis kemudahan kredit, dalam urusan membeli barangan selain cara sewa beli dan ansuran, sekarang wujud skema yang dipanggil 'easy pay scheme', iaitu membeli barangan secara kredit tanpa pendahuluan dan ansuran bulanan tidak ditetapkan. Berbagai jenis pula kemudahan kredit untuk membeli kenderaan, rumah, barang kemas dan sebagainya.

Pajak gadai juga merupakan kemudahan kredit yang popular, terutama bagi pengguna luar bandar. Bagi pengguna kawasan kajian, kemudahan kredit dari 'tokeh' juga memudahkan mereka membuat kredit, terutama untuk wang tunai.

Kemudahan kredit juga disediakan khusus oleh institusi-institusi kewangan khasnya bank-bank, syarikat

keuangan, koperasi dan sebagainya. Institusi-institusi tersebut menyediakan berbagai jenis skim pinjaman, untuk kenderaan pertanian, perumahan dan sebagainya. Keadaan ini menjadi daya penarik kepada pengguna, terutama di kawasan kajian untuk membuat kredit.

Berbagai rekaan baru juga boleh dikatakan sebagai daya penarik kepada kredit. Industri hari ini mencipta berbagai barangan yang cantik dan canggih, untuk memenuhi keperluan harian pengguna, masalahnya terutama bagi pengguna di kawasan kajian, harganya adalah terlalu tinggi, contoh televisyen warna dan perakam video, mereka tidak mampu untuk membelinya tanpa kredit.

Kesimpulannya dilihat dari latarbelakang responden dan pengguna di kawasan kajian, bentuk-bentuk keperluan hidup semakin berbagai dan mereka tidak mampu mendapatkannya secara tunai, selain dipengaruhi oleh berbagai faktor luaran dan dalaman yang banyak mempengaruhi sikap dan mentaliti mereka, selain dalam mempengaruhi pembentukan 'decision making' pengguna di kawasan kajian.

BAB 4

JENIS-JENIS KREDIT DAN KEGUNAANNYA

Membicarakan tentang jenis kredit di kawasan kajian, banyak jenis kredit informal yang ditemui dan digunakan. Suatu masa dahulu mungkin kegunaan kredit hanya untuk mendapatkan keperluan asas sahaja, dan jika ia benar-benar terdesak, tetapi hari ini kredit digunakan untuk berbagai tujuan, terutama untuk mendapatkan barangan keperluan yang semakin berbagai dan mahal harganya, seiring dengan perkembangan sains dan ekonomi moden. Malah hari ini kredit dianggap sebagai satu unsur dan keperluan ekonomi yang penting. Ia sebagai satu unsur utama dan penting dalam ekonomi moden yang dikembanguaskan dalam pasaran, dan mendokong perkembangan ekonomi moden, sama ada dalam ekonomi rumah tangga, korporat atau negara. menerima gilirannya. Setiap ahli

Untuk memudahkan perbincangan dan menjelaskan bentuk-bentuk kredit di kawasan kajian, kredit dibahagikan kepada dua yang utama iaitu kredit formal yang dikawal oleh proses undang-undang dan mempunyai peraturan-peraturan yang tertentu, contohnya ialah institusi kewangan yang sah, bank dan koperasi. Manakala kredit informal pula ialah kredit dan urusannya yang tidak terkawal dan tidak mengikut prosedur undang-undang, dan kredit ini selalunya didapati dari individu-individu tertentu seperti ceti dan orang tengah juga dari institusi yang tidak berdaftar sebagai institusi kewangan dan beroperasi secara tidak sah, (sebagai peminjam wang.)

4.1 Kredit informal.

Menghuraikan tentang kredit informal ini, cianya banyak ditemui dan berbagai bentuk pula, mungkin akibat dan kesan dari kekurangan dan kesempitan hidup penduduk. Berhutang mungkin menjadi jalan keluar kepada pengguna di kawasan kajian, walaupun ia bersifat sementara, tetapi mungkin mereka terpaksa kerana tiada pilihan lain. Ia, dan mereka mesti membayar \$50, setiap bulan

Kutu adalah kredit informal yang popular di kawasan kajian, dari 60 orang responden, 52 orang mengaku pernah mengamalkan permainan kutu. Kutu boleh didefinisikan sebagai suatu bentuk "kredit pusingan" yang dijalankan dalam satu kumpulan. Biasanya terdiri dalam lingkungan 5 hingga 10 orang ahli dalam satu permainan kutu, dengan diketuai oleh seorang ketua. Ketua kutu berfungsi sebagai pengendali kumpulan tersebut selain memastikan setiap ahli membuat bayaran masing-masing kepada ketua tersebut untuk diserahkan kepada ahli yang menerima gilirannya. Setiap ahli akan membayar kepada ketua setiap bulan mengikut jumlah wang yang telah ditetapkan. Giliran mendapatkan wang ditetapkan melalui undian, dan jika ada ahli yang inginkan gilirannya dalam bulan-bulan yang tertentu, ahli-ahli yang lain akan bertolak ansur untuk memberikan giliran tersebut, tanpa mengenakan apa-apa bayaran tambahan. Pusingan kutu itu berakhir sehingga semua ahli sudah mendapat giliran mereka masing-masing. Tak, maka ahli yang

Di bawah diberikan satu contoh jumlah wang dan ahli dalam giliran kutu : tidaklah begitu besar dan meluas.

Contoh : orang pula, ia mempunyai sedikit perbezaan.

Bayaran kutu setiap ahli : \$50 / sebulan. ini
Jumlah ahli permainan kutu : 10 orang, yang
Jumlah wang kutu dari suatu : \$50 x 10
terkumpul dalam satu Kemudian = \$500. idu-individu
giliran. an satu perjumpaan yang dinamakan 'parti'
Jadi setiap ahli kutu akan mendapat sejumlah \$500 bagi
setiap giliran mereka, dan mereka mesti membayar \$50 setiap bulan
kepada ketua kumpulan untuk diberikan kepada ahli lain yang
mendapatkan gilirannya. sebeli, seialunya dengan cara bayar
Bagi ketua kumpulan, jawatan itu bersifat sukarela dan tidak
ada apa-apa keistimewaan, cumanya jika ketua kumpulan tersebut
ingin mendapatkan gilirannya dalam bulan-bulan yang tertentu,
ahli-ahli lain akan memberikan giliran tersebut sebagai satu
penghormatan kepadanya. an sedai di kalangan masyarakat kampung
Namun sesuatu yang mengkagumkan ditemui, kutu telah
diperluaskan bentuk dan kegunaannya oleh pengguna di kawasan
kajian mungkin untuk memenuhi dan menyesuaikan dengan keperluan
semasa yang semakin berbagai. Berbagai jenis kutu telah ditemui,
antaranya kutu kenduri, kutu road-tax dan kutu barangan. Konsep
perlaksanaannya masih tetap sama, cuma tujuan kegunaan sahaja
yang berbeza. Bagi kutu kenduri dan road-tax, keahliannya tidak
dihadkan, giliran mendapatkan kutu ialah apabila seseorang ahli
akan membuat kenduri atau memperbaharui road-tax, maka ahli yang
lain akan membayar mengikut jumlah yang ditetapkan. Namun begitu
penggunaannya tidaklah begitu besar dan meluas.

Bagi kutu barangan pula, ia mempunyai sedikit perbezaan.

Selalunya ia dijalankan oleh kaum wanita. Kutu barangan ini dikendalikan oleh seorang atau dua orang individu sahaja, yang mana mereka mendapatkan barangan dari suatu syarikat tertentu, seperti Avon, Amway atau sebagainya. Kemudian individu-individu tersebut akan menganjurkan satu perjumpaan yang dinamakan 'parti' dengan menjemput kaum wanita di kampung tersebut menghadirinya. Dalam parti tersebut, barang-barang tersebut akan diperkenalkan dan dibuat 'demonstrasi' tertentu, peserta-peserta yang hadir kemudiannya digalakkan membeli, selalunya dengan cara bayar beransur-ansur. Walaupun seringkali harga barangan tersebut adalah rendah. Mungkin ia boleh dikaitkan dengan sikap suka berhutang. Perluasan konsep penggunaan kutu ini mungkin boleh dikaitkan dengan keadaan dan hubungan sosial masyarakat kampung. Umum mengetahui, hubungan sosial di kalangan masyarakat kampung adalah rapat, tolong-menolong menjadi satu sikap yang dipentingkan, jadi dengan mudah konsep penggunaan kutu ini dikembangkan, untuk kepentingan mereka bersama.

Dari temubual yang dibuat dengan responden, hampir 100% responden menyatakan kutu lebih baik dari berhutang. Dari temubual tersebut, memperlihatkan bahawa responden menganggap kutu bukan sebagai suatu jenis kredit, sedangkan kutu mengikut konsepnya adalah suatu jenis kredit pusingan yang dijalankan oleh sekumpulan pengguna. Bezanya kredit ini dilabelkan sebagai 'kutu'. Mereka juga tidak mahu menyebabkan kadang-kadang mereka kehabisan wang. Oleh itu mereka terpaksa bergantung dengan 'kutunya' untuk mendapatkan wang apabila diperlukan. Hutang dibayar dengan menjual hasil pertanian atau melabuh tolak buah, bekerja

Jenis Kutu	Jumlah Responden
Kutu duit	39
Kutu barang	18
Lain-lain kutu	11
Jumlah	68

JADUAL 4.1 JUMLAH RESPONDEN YANG PERNAH MAIN KUTU

Jadual di atas menunjukkan pertindihan, bermaksud terdapat individu yang bermain lebih dari satu jenis kutu. Pertindihan ini berlaku kerana mungkin pengguna menjadikan kutu sebagai satu jalan keluar menampung berbagai keperluan, dan ia meringankan tanggungan tersebut kerana ia dikongsi dengan rakan-rakan lain melalui sistem kutu. Individu tertentu yang menjalankan perniagaan

Selain daripada 'main kutu' suatu kelaziman masyarakat di kawasan kajian ialah membuat kredit tunai. Ia juga merupakan suatu kredit informal. Kredit tunai ini selalunya digunakan untuk keperluan asas dan utama akibat kesempitan hidup dan kekurangan wang. Ia berlaku akibat keperluan asas yang berbagai dan diperlukan secara serentak seperti bil-bil air, elektrik dan sebagainya. Satu lagi sebab kenapa mereka terpaksa membuat kredit ialah jumlah pendapatan tidak menentu dan tidak terkumpul. Jumlah yang diterima dalam jumlah yang tidak tetap dan tempohnya atas kekerapannya juga tidak sama, menyebabkan kadang-kadang mereka kehabisan wang. Oleh itu mereka terpaksa bergantung dengan 'tokeh' untuk mendapatkan wang apabila diperlukan. Hutang dibayar dengan menjual hasil pertanian atau melebihi tokeh upah, bekerja

dengan tokeh. Jumlah pinjaman juga dalam kuantiti yang kecil iaitu antara \$100 hingga \$300. Menurut responden, mereka terpaksa meminjam dengan tokeh kerana pendapatan mereka tidak menentu dan tidak terkumpul, kadang-kadang mereka memerlukan wang segera dan dalam jumlah yang agak banyak, seperti musim anak-anak mereka bersekolah atau kejadian yang tidak disangka-sangka seperti kenderaan rosak, sakit, mati dan sebagainya. Dari 60 orang responden lebih 90% mengaku pernah dan masih berhutang dengan tokeh-tokeh tersebut.

Kredit tunai yang disebutkan di atas selalunya amat bergantung kepada tokeh. Di kampung kajian terdapat beberapa orang tokeh, samada tokeh berbangsa melayu atau tokeh berbangsa cina. Tetapi yang lebih ramainya ialah tokeh berbangsa cina. Tokeh ini adalah individu tertentu yang menjalankan perniagaan dengan membeli barangan hasil pertanian penduduk kampung, atau dalam kata lain ialah "orang tengah". Perniagaan tersebut menjadi sumber pendapatan kepada mereka dan ia amat menguntungkan. Ini kerana mereka membeli hasil pertanian penduduk kampung dengan harga yang rendah, tetapi menjualnya semula kepada pengilang atau ke bandar-bandar besar dengan harga yang tinggi. Maklumat ini didapati dari penyiasatan pengkaji kepada penduduk kampung dan tokeh itu sendiri.

Walaupun kebanyakan kredit hari ini bukan lagi untuk keperluan asas, tetapi di kawasan kajian terdapat beberapa kes kredit untuk keperluan asas seperti makanan (barang runcit) dan pakaian. Kredit tersebut dibuat dikedai runcit yang terdapat di kampung tersebut, tetapi jumlah kes adalah tidak besar hanya

sejumlah 5 orang dari 60 orang responden yang mengaku pernah membuat kredit untuk barangan tersebut. Dilihat dari latar belakang mereka, adalah individu yang benar-benar hidup susah, pendapatan yang tidak menentu dan tidak mempunyai tanah sendiri, ditambah mempunyai saiz keluarga yang besar. Pendapatan mereka hanya mengambil upah dari orang kampung atau 'tokeh-tokeh' Cina. Terdapat juga kes berhutang kerana memang mereka mengambil barang dengan cara begitu, ambil barang dahulu, cukup bulan barulah bayar hutang.

Bagi kredit untuk pakaian pula, kredit dibuat bukan kerana tidak mempunyai wang tetapi kerana 'suka-suka' kerana dikatakan suka-suka kerana harga pakaian tersebut adalah rendah dan banyak lagi pakaian yang lebih murah dijual di tempat lain, tetapi kredit ini dibuat mungkin atas rasa kasihan kepada penjual yang selalunya berjalan kaki atau menaiki basikal. Penjual adalah pendatang luar seperti dari Thailand, Bangladesh dan Pakistan, mungkin juga kerana sikap yang suka berhutang.

Suatu penemuan menarik dalam kajian ini ialah di mana wujud satu bentuk kredit di kedai emas untuk wang tunai, tetapi ia bukan sistem pejak gadai. Caranya ialah dengan meletakkan barang kemas sebagai cagaran di kedai emas tertentu untuk meminjam wang. Untuk kes ini hanya sebuah kedai yang boleh menerima atau menawarkan cara tersebut, dan hanya seorang responden yang ditemui menggunakan cara tersebut. Menurut responden, cara ini hanya berlaku dengan pelanggan yang kenal rapat sahaja dengan tuan punya kedai. Namun pengkaji yakin, mungkin ada pengguna lain yang meminjam wang dengan cara tersebut. Urusan meminjam wang

tersebut tanpa apa-apa perjanjian, cuma dikenakan sedikit bayaran lebih, ketika memulangkan wang, selalunya \$5 untuk setiap \$150, jumlah wang yang dipinjam juga kecil, di bawah \$500 sahaja. Menurut responden tersebut tempoh yang beliau selalu buat ketika meminjam wang ialah tidak lebih dari tiga bulan. Satu bentuk kredit yang memang dijangka luas kegunaannya ialah cara Pajak Gadai. Sistem ini agak popular di kawasan kajian. Terbukti dari temubual dengan responden dan pengkaji dapati terdapat dua buah Kedai Pajak Gadai yang masih aktif beroperasi di kawasan tersebut. Statistik menunjukkan lebih dari separuh responden mengaku pernah membuat atau menghantar ke pajak gadai, iaitu 32 orang dari 60 orang responden, tetapi pengkaji yakin jumlah sebenar mungkin lebih besar, tetapi responden malu untuk mengakuinya kerana ia dianggap suatu yang 'kurang baik'. Jumlah kredit yang dibuat melalui sistem ini adalah kecil, sesuai dengan barang kemas yang dimiliki oleh responden, selalunya dalam jumlah \$100 hingga \$500. Kegunaan kredit ini selalunya untuk keperluan-keperluan mendesak, seperti musim anak-anak bersekolah, antara musim menanam hingga menuai padi atau keadaan-keadaan yang berlaku secara tiba-tiba, seperti kerosakan kenderaan dan sebagainya. Keadaan tersebut berlaku kerana mereka tiada tabungan wang dan kehabisan bila diperlukan. Pajak gadai ditebus apabila musim padi menuai atau musim memetik hasil pertanian lain seperti kelapa dan koko atau mempunyai wang dari sumber pendapatan lain. Kebanyakan jenis kredit di atas selalunya dibuat untuk keperluan harian, bukannya kredit untuk pengeluaran. Kredit dibuat

untuk wang tunai bagi menampung perbelanjaan harian akibat kesempitan wang. Perbelanjaan harian dan isi rumah meningkat berbanding dengan pendapatan isi rumah akibat kenaikan kos hidup dan berbagainya keperluan asas hidup moden. Pihaknya tidak dapat
Satu bentuk baru kredit untuk barangan juga ditemui di kawasan kajian, ia mula berkembang hanya dalam masa setahun kebelakangan ini. Kredit tersebut adalah untuk mendapatkan barangan elektrik dan perabot juga perhiasan rumah. Ia bukan sistem kredit sewa-beli, kerana cara atau urusannya menyalahi sistem tersebut, ia lebih kepada sistem ansuran. Tetapi tidak mempunyai faedah dan tidak perlu membayar 'deposit'. Cara ini dinamakan 'easy pay scheme'. Scheme ini popular di kawasan kajian dan mempunyai pelanggan yang besar di kawasan kajian. Terdapat lebih kurang 4 buah kedai yang dikenal pasti menawarkan skim tersebut, iaitu syarikat yang memasarkan jenama Yaohan, Singer dan syarikat individu yang memasarkan berbagai jenama seperti Toshiba, Sanyo dan sebagainya. Dengan mengambil barang dahulu tanpa apa-apa deposit atau bayaran awal, bayaran bulanan juga tidak ditetapkan, bergantung kepada kemampuan pengguna atau penghutang, selalunya \$50 hingga \$100. Urusan jual-beli dibuat hanya dengan suatu surat perjanjian ringkas, tetapi tidak mengikut syarat perjanjian sewa-beli. Walaupun Skim ansuran ini tidak mempunyai faedah yang nyata, tetapi harga barangan yang dijual adalah lebih tinggi dari biasa. Keadaan ini diberitahu oleh penduduk melalui temubual pengkaji dengan mereka, Selain itu hasil temubual pengkaji dengan pengarah, Bahagian Penguatkuasa, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna,

Cawangan Teluk Intan. Beliau menyatakan, Skim itu adalah tidak menepati undang-undang sewa beli dengan merujuk kepada akta tersebut, dan menurut beliau banyak aduan yang diterima berhubung penipuan dalam skim jualan tersebut, tetapi pihaknya tidak dapat berbuat apa-apa kerana tidak ada peruntukkan undang-undang. Beliau juga menyatakan, skim itu baru wujud dan berkembang.

Menurut responden juru-jual akan datang ke rumah-rumah dengan membawa katalog barangan dan memujuk responden supaya membeli berbagai cara digunakan sehingga responden setuju mengambil barang, kemudiannya agen syarikat akan menghantar barang yang diinginkan. Satu lagi yang menarik pada skim ini, jarang syarikat pemyewa akan menarik balik barang, walaupun tidak membayar sejumlah wang mengikut kemampuan. Barang tersebut hanya akan benar-benar ditarik jika responden tidak membayar sehingga 5 atau 6 bulan. Jenis kredit lain ialah meminjam wang dengan rakan atau jiran yang menjadi kelaziman. Kesimpulannya, kredit informal ini banyak dibuat dalam kuantiti wang yang kecil, selalunya kurang dari \$1000 dan kagunaannya ialah untuk 'consumption', keperluan semasa (perbelanjaan harian). untuk tujuan membeli kereta, mesin perikanan, membeli tanah dan sebagainya.

4.2. Kredit Formal. kredit formal, hire purchase atau sewa beli

Dalam kategori kredit jenis formal, kebanyakannya memang dibuat dengan institusi-institusi kewangan yang sah dan berdaftar. Segala urusan kredit secara zahirnya mengikut prosedur dan peraturan yang diperuntukkan oleh undang-undang. Nilai kredit juga dalam kuantiti yang lebih besar, biasanya melebihi \$1000 dan

\$20000, namun jarang untuk nilai yang lebih dari \$10000. Jadual di bawah menunjukkan purata nilai kredit dari 60 orang responden yang disoal selidik., begitu juga dengan peti televisyen yang masih hitam putih, mungkin model tahun 70an.

Nilai Pinjaman	Jumlah Responden
\$0 — \$1000	51
\$1001 — \$3000	44
\$3001 — \$6000	22
\$6001 — \$9000	11
\$10000 dan lebih	5

JADUAL 4.2 PURATA NILAI KREDIT RESPONDEN

Jadual di atas juga menunjukkan berlaku pertindihan maksudnya pengguna selalunya mempunyai tanggungan berbagai jenis kredit..

Statistik di atas menunjukkan jumlah responden dan nilai pinjaman secara formal yang pernah dibuat. Dalam jumlah \$1000 hingga \$4000, selalunya kredit untuk membeli barangan dan motosikal. Selain itu pinjaman bentuk lain, dalam nilai kurang dari \$1000 ialah dari Bank Pertanian yang digunakan oleh pesawah padi untuk memulakan musim pertanian. Manakala dalam nilai \$6000 dan lebih pula, selalunya pinjaman untuk tujuan membeli kereta, mesin pertanian, membeli tanah dan sebagainya.

Dalam kategori kredit formal, *hire purchase* atau sewa beli adalah yang paling besar kegunaannya. Merujuk kepada soal selidik dengan responden, puratanya mengaku pernah membeli barang dengan cara sewa-beli. Dari 60 orang responden, hanya 5 orang sahaja mengaku tidak pernah membuat urusan dengan sewa-beli. Golongan ini, dari apa yang pengkaji lihat benar-benar hidup secara

sederhana. Perabot rumah adalah jenis lama dan murah, motosikal juga jenis lama, model tahun 60an, malah dua dari responden tersebut masih menggunakan basikal, begitu juga dengan peti televisyen yang masih hitam putih, mungkin model tahun 70an. Barang-barang tersebut menurut mereka dibeli dengan tunai lama dahulu, menurut mereka, keinginan untuk membeli barangan rumahtangga yang lebih moden, ada, tetapi mereka tidak mahu terlibat dengan hutang, kerana takut tidak mampu membayarnya, kerana pendapatan yang tidak menentu. Di kawasan kajian, pengkaji mendapati, sistem sewa-beli digunakan untuk membeli barangan yang berharga lebih dari \$1000. Barangan tersebut yang utama ialah barangan elektrik, perabot, motosikal dan kereta.

Jadual di sebelah menunjukkan kegunaan sistem kredit secara sewa-beli dengan menunjukkan kepada jumlah responden yang membeli dengan cara tersebut mengikut kategori barangan.

Manakala bagi kredit dengan institusi kewangan seperti bank dan syarikat kewangan menduduki tempat kedua, jika diukur dari ramai dan banyaknya jumlah pinjaman atau kredit. Nilai pinjaman juga adalah dalam kuantiti yang besar, iaitu selalunya melebihi \$1000. Selain ia berkaitan dengan sistem sewa-beli, kredit dari bank kebanyakannya guna untuk production, seperti modal perniagaan, memulakan projek pertanian, membeli rumah dan sebagainya.

Bagi perolehan pada contohnya, Bank Pertanian menyediakan

Barangan beli secara sewa-beli	Jumlah Responden
Kereta	7
Motosikal	45
TV warna	36
Perakam Video	4
Alat Hi-Fi	8
Mesin basuh	17
Kipas angin	5
Peti sejuk	24
Perabot	24
Dapur gas	20

JADUAL 4.3 JUMLAH RESPONDEN MEMBELI SECARA SEWA BELI MENGIKUT JENIS BARANG

Manakala bagi kredit dengan institusi kewangan seperti bank dan syarikat kewangan menduduki tempat kedua, jika diukur dari ramai dan banyaknya jumlah pinjaman atau kredit. Nilai pinjaman juga adalah dalam kuantiti yang besar, iaitu selalunya melebihi \$1000. Selain ia berkaitan dengan sistem sewa-beli, kredit dari bank kebanyakannya guna untuk production, seperti modal perniagaan, memulakan projek pertanian, membeli rumah dan sebagainya.

4.3. Bagi pesawah padi contohnya, Bank Pertanian menyediakan

pinjaman tanpa faedah bernilai \$400 untuk memulakan musim menanam.

Bagi pinjaman dengan koperasi atau kredit melalui koperasi, selalunya dibuat oleh golongan pekerja kerajaan, dari 60 orang responden, 5 orang adalah guru sekolah, 3 orang buruh Majlis Perbandaran dan 2 orang bekerja dengan JKR dan JBA yang lainnya adalah petani biasa. Kredit dengan koperasi selalunya oleh guru sekolah, melalui koperasi guru-guru. Untuk petani, kredit dengan koperasi ialah dengan Pertubuhan Peladang Kawasan yang merupakan koperasi bagi golongan petani. Menurut responden, kebanyakan mereka (pesawah padi) membuat kredit dengan PPK, dengan mengambil barang dahulu dan bayar bila musim menuai. Barang-barang tersebut seperti baja, racun dan mesin pertanian. PPK juga menyediakan pinjaman sejumlah \$500 untuk suatu musim pertanian. PPK juga mempunyai kedai koperasinya sendiri yang memberi kemudahan kredit kepada ahlinya, terutama untuk membeli barangan elektrik dan mesin pertanian.

4.3. Sumber Kredit.

Membincang tentang sumber kredit, seperti apa yang dihuraikan sebelum ini ia terbahagi kepada kredit formal dan informal. Terdapat beberapa sumber kredit informal yang beroperasi dan menjadi tempat bergantung bagi penduduk di kawasan kajian.

4.3.1. Sumber Kredit Informal.

Sumber kredit informal yang penting di kawasan kajian ialah golongan orang tengah atau yang di panggil 'tokeh', penduduk akan meminjam wang tunai kepada dan mereka akan 'terikat' dengan tokeh tersebut, yakni mereka mesti menjual hasil pertanian mereka dengan tokeh tersebut dan harga ditentukan oleh mereka yang sering berbeza dengan pembeli lain. Hutang akan dipotong dari hasil jualan tersebut. Orang tengah di kawasan kajian boleh dibahagikan kepada dua, iaitu berbangsa Melayu dan Cina. Bagi tokeh berbangsa Melayu, kurang berlaku eksploitasi berbanding tokeh berbangsa Cina, sifat tolong menolong masih menjadi amalan dan mendasari pemberian kredit tersebut. Bagi tokeh bangsa Cina, eksploitasi jelas wujud di mana berlaku perbezaan harga dan peng'gred'an hasil pertanian tersebut dengan sesuka hati, ia berlaku juga kepada penduduk yang tidak minat kredit. Nilai kredit selalunya \$100 hingga \$500 dan ia tidak mempunyai faedah.

Sumber kredit informal yang lain di kawasan kajian ialah kedai runcit. Kredit yang dibuat di sini ialah untuk barangan runcit. Kedai runcit ini juga boleh dikelaskan kepada dua, iaitu kedai runcit skala kecil yang hanya menjual barangan runcit asas seperti makanan, manakala kedai runcit berskala besar ialah syarikat-syarikat perniagaan yang menjual barang elektrik, perabot dan sebagainya. Bagi kedai runcit berskala kecil, tidak ramai yang membuat kredit untuk barangan asas di kedai tersebut, mungkin tidak sampai 10%. Itupun golongan yang benar-benar miskin dan berkeluarga besar dan ada individu-individu tertentu yang suka ambil barang dahulu, cukup bulan baru bayar hutang.

Kedai runcit berskala besar pula, ia boleh dikategorikan di

bawah institusi kredit formal, tetapi banyak urusan yang dibuat bukan informal. Kedai-kedai ini menjual barang-barang elektrik dan perabot. Kredit yang ditawarkan secara sewa-beli sebagai alternatif formal, manakala cara lain, ansuran dan 'easy pay scheme'. Kedai runcit berskala besar ini membuat urusan kredit ini dengan lebih teratur, mengenakan faedah, membuat surat perjanjian dan kedai yang besar, serba lengkap. Beberapa syarikat yang dikenalpasti ialah yang Yaohan, Singer dan beberapa kedai persendirian. Kredit yang paling banyak. Dari temubual dan soal Individu-individu tertentu juga menjadi sumber kredit informal. Individu-individu tersebut seperti majikan, ceti dan rakan, jiran. Individu tersebut memberikan pinjaman atas dasar tolong-menolong, kecuali ceti yang mengenakan faedah dan ada surat perjanjian. Tapi hari ini tidak ada lagi ceti yang beroperasi di kawasan kajian, hanya terdapat beberapa responden yang mengatakan dulu terdapat ceti yang memberi kemudahan kredit bagi penduduk-penduduk kawasan kajian. Katanya bernilai \$3000 dan \$1000. Kedai emas juga menjadi salah satu sumber kredit informal. Seperti yang telah dihuraikan dalam bab jenis-jenis kredit, terdapat kedai emas yang berfungsi seperti kedai pajak gadai, Memberi pinjaman wang dengan meletakkan barang kemas sebagai cagaran dengan dikenakan sedikit bayaran tambahan. Tiada surat perjanjian dibuat, cuma pelanggan diberi resit tertentu sahaja. Hanya pelanggan tertentu sahaja berpeluang membuat kredit di kedai emas yang tersebut. Terutama golongan pesawah padi, untuk membeli mesin pertanian dan keperluan pertanian yang

4.3.ii. Sumber Kredit Formal. In barangan keperluan rumah tangga

Bagi sumber kredit formal, iaitu institusi-institusi kewangan yang sah, berdaftar dan mengikut peraturan undang-undang. Bank adalah institusi kewangan formal yang paling banyak jumlahnya terdapat di kawasan kajian. Terdapat lebih kurang 6 cawangan bank yang beroperasi iaitu Bank Pertanian, MBF, Malayan Banking, Bank Simpanan Nasional, Bank Rakyat, Bank Bumiputera. Tetapi dari jumlah bank-bank tersebut, tidak dapat dipastikan bank manakah yang menyediakan kredit dan mempunyai langganan kredit yang paling banyak. Dari temubual dan soal-selidik, Bank Pertanian menjadi sumber kredit utama responden (lebih 50%), diikuti oleh Bank Rakyat dan bank-bank lain. Bank Pertanian dan Bank Rakyat mempunyai jumlah langganan kredit yang besar, kerana kedua-dua bank tersebut merupakan bank pembangunan, kebanyakan responden lebih tertarik kepada kedua-dua buah bank tersebut dan menurut mereka syaratnya lebih mudah. Jumlah pinjaman dari bank-bank tersebut selalunya dalam nilai yang besar, yang melebihi \$1000 dan puratanya bernilai \$5000 dan \$10000. Kegunaannya untuk membeli tanah, mesin pertanian, memulakan perniagaan, projek-projek pertanian atau membeli rumah dan kereta. Untuk meminjam sejumlah wang di mana kredit tersebut

Koperasi juga dikategorikan sebagai institusi kewangan formal yang menjadi sumber kredit di kawasan kajian. Terdapat beberapa Koperasi Peladang dan Koperasi Guru-guru. Bagi responden, kredit banyak dibuat kepada Koperasi Peladang di bawah Pertubuhan Peladang Kawasan, terutama golongan pesawah padi, untuk membeli mesin pertanian dan keperluan pertanian yang lain seperti baja, dan racun dan barangan keperluan rumahtangga

seperti alat elektri dan sebagainya. kredit tersebut dibayar dengan cara ansur mengikut musim menuai padi. Untuk menampung keperluan. Selain itu Koperasi Peladang juga menyediakan kredit wang tunai kepada ahlinya untuk memulakan musim pertanian, juga dibayar pada musim menuai bagi pesawah padi. yang dibuat untuk tujuan. Manakala syarikat-syarikat kewangan (finance) pula, yang juga institusi kredit formal, digunakan untuk membeli kenderaan seperti motosikal dan kereta, juga membeli rumah. Kredit dari syarikat kewangan ini selalunya menerusi cara sewa-beli. Cara membayar kredit ialah melalui bayaran bulanan dengan kadar faedah yang tertentu. Cagaran bagi kredit dengan institusi kewangan ini ialah barang yang dibeli tersebut, maksudnya jika responden yang membuat kredit tidak dapat membayar kreditnya, motosikal tersebut menjadi hak milik syarikat kewangan tersebut.

Pajak gadai juga merupakan institusi kredit formal yang wujud di kawasan kajian. Terdapat dua buah kedai pajak gadai yang dikenalpasti di kawasan kajian, iaitu di Pekan Sungai Besar, yang mana menerima langganan di kampung-kampung sekitar termasuk kawasan kajian. Kredit dengan pajak gadai ialah dengan mencagarkan barang kemas untuk meminjam sejumlah wang di mana kredit tersebut dikenakan faedah tertentu. Cara bayar balik kredit ialah dengan membayar jumlah kredit tersebut beserta faedahnya sekali. Institusi ini agak popular menjadi sumber kredit di kawasan kajian.

Kesimpulannya, sumber kredit informal di kawasan kajian digunakan oleh responden untuk mendapatkan wang tunai untuk keperluan-keperluan asas, seperti membayar bil-bil telefon, air

dan elektrik, juga untuk membiaya persekolahan anak-anak dan lain-lain keperluan. Maksudnya, kredit informal untuk menampung perbelanjaan harian dan bulanan akibat kekurangan wang disebabkan oleh pendapatan yang tidak menentu dan tidak tetap. Namun terdapat juga kredit formal yang dibuat untuk tujuan di atas, khasnya pajak gadai. Manakala kredit formal pula digunakan lebih kepada tujuan 'production', seperti membeli tanah, memulakan musim pertanian, membuat projek pertanian dan memulakan perniagaan. Tetapi, wujud juga kredit untuk 'consumption', seperti membeli kenderaan, rumah dan barang-barang rumah. Inya. Bagi pengguna di kawasan kajian,

lebih banyak masalah terpaksa dihadapi berbanding dengan pengguna di kawasan bandar. Ini disebabkan oleh faktor-faktor seperti, penguatkuasaan undang-undang dan sebagainya. Oleh itu, masalah-masalah yang dihadapi pengguna di kawasan kajian adalah:

5.1. Masalah-masalah Yang Dihadapi Oleh Pengguna Kredit Di Kawasan Kajian.

5.1.1. Masalah berhubung dengan kos kredit.

Kos kredit boleh dianggarkan sebagai kos yang terpaksa dibayar oleh pengguna kredit. Ia adalah kemudahan yang mereka gunakan. Kemudahan yang dianggarkan ialah kemudahan kredit itu sendiri yang membolehkan mereka mendapatkan barangan dahulu dengan mengemukakan bayaran, kemudian wang tunai yang diperlukan dan berbagai keperluan lain. Untuk kemudahan itu mereka terpaksa membayar lebih dari apa yang mereka gunakan sebagai 'balasan'.

BAB 5.

MASALAH-MASALAH DALAM KREDIT PENGGUNA

Dalam pada keghairahan menggunakan berbagai kemudahan kredit, pengguna di kawasan kajian terpaksa menghadapi berbagai masalah. Masalah-masalah yang berhubung dengan kredit tersebut ditimbulkan oleh berbagai pihak, iaitu oleh pengguna itu sendiri, agen-agen penjual, pekedai dan institusi kewangan. Masalah pula wujud dalam berbagai aspek seperti undang-undang, urusan bayar balik, faedah dan sebagainya. Bagi pengguna di kawasan kajian, lebih banyak masalah terpaksa dihadapi berbanding dengan pengguna di kawasan bandar. Implikasi dari taraf, sikap, penguatkuasaan undang-undang dan sebagainya kepada pengguna kredit di kawasan

5.1. Masalah-masalah Yang Dihadapi Oleh Pengguna Kredit Di Kawasan Kajian.

5.1.1. Masalah berhubung dengan kos kredit. Tetapi menurutnya Kos kredit boleh dimaksudkan sebagai kos yang terpaksa dibayar oleh pengguna kredit ke atas kemudahan yang mereka gunakan. Kemudahan yang dimaksudkan ialah kemudahan kredit itu sendiri yang membolehkan mereka mendapatkan barangan dahulu dengan melewati bayaran, memperolehi wang tunai yang diperlukan dan berbagai keperluan lain. Untuk kemudahan itu mereka terpaksa membayar lebih dari apa yang mereka gunakan sebagai 'balasan'.

Bayaran lebih atau kos kredit itu diwujudkan dalam bentuk apa yang dipanggil faedah atau 'interest', 'service charge', 'football money', dan lain-lain. faedah yang dikenakan Responden

Kos kredit itu sendiri sudah menjadi masalah kepada pengguna kredit di kawasan kajian. Menjadi masalah kerana kos kredit yang dikenakan adalah tinggi. Sebagai contoh pekedai dan syarikat kewangan mengenakan faedah antara 8 hingga 10% untuk urusan kredit dengan mereka, terutama yang melibatkan pembelian barangan secara sewa-beli. Kadar 8 hingga 10% setahun yang dikenakan adalah tinggi jika dibandingkan dengan pendapatan pengguna di kawasan kajian. selalunya jumlah kredit yang dibuat melebihi \$1000 dalam jangkamasa tempoh yang lazim dua tahun dan lebih. Manakala bank pula mengenakan kadar faedah sehingga 11.5%. Kadar yang tinggi ini memberi masalah kepada pengguna kredit di kawasan kajian untuk membayar balik. Akibatnya berlaku tanah yang dicagarkan dilelong dan barang yang dibeli secara sewa-beli ditarik balik. Menurut Encik Muttaram, pegawai pinjaman Bank Rakyat, cawangan Sg Besar, terdapat kes di mana peminjam wang tidak dapat membayar balik mengikut tempoh perjanjian, mengakibatkan tanah cagaran mereka dilelong, tetapi menurutnya kes seperti itu tidak banyak, selain itu di kawasan kajian, barangan yang sering ditarik balik kerana tidak mampu membayar ansuran bulanan ialah kereta, menurut beberapa orang responden, terdapat beberapa kes yang berlaku tetapi tidak dapat memastikan jumlahnya. Indungi dan pengawal kedua-dua pihak ialah Akta

Satu lagi masalah yang berhubung dengan kos kredit ini ialah Pengguna khususnya responden yang disoal selidik tidak tahu kadar

kos kredit dikenakan dan bagaimana kos kredit dikira. Dari 60 orang responden yang ditemubual, hanya 13 orang yang mengaku benar-benar tahu dan pasti kadar faedah yang dikenakan. Responden tersebut merupakan guru, pesara, mempunyai anak yang berpelajaran tinggi dan yang memang betul-betul berhati-hati dan prihatin. Manakala responden yang lain mengatakan langsung tidak tahu atau main agak-agak sahaja. Fenomena ini amat memeranjatkan kerana jumlah responden yang tidak tahu kadar faedah yang dikenakan dan bagaimana ia dikira adalah besar, ianya amat menyedihkan, oleh itu ia tidak menghairankan jika mereka menjadi mangsa penipuan dan mendapat berbagai masalah yang rumit lagi.

5.1.ii. Masalah dalam aspek undang undang.

Untuk mengawal kredit dan hal-hal yang berkaitan dengannya, kerajaan menyediakan beberapa peraturan dan peruntukan undang-undang berhubung dengan kredit, guna untuk menjaga kepentingan dan hak pengguna dan institusi pemberi kredit, untuk mengekalkan kestabilan dan keharmonian pasaran, selain mengelakkan eksploitasi oleh pihak-pihak yang tidak bertanggungjawab. Akta-akta yang diperuntukan oleh undang-undang bagi melindungi pengguna ialah seperti Ordinan Jualan Barang-barang 1957, Akta Kontrak 1957 (disemak 1974), Akta Sewa-beli 1967 (disemak 1978) dan Akta Syarikat-syarikat Meminjam. Tetapi akta yang berkait rapat dengan kredit pengguna untuk melindungi dan mengawal kedua-dua pihak ialah Akta Sewa-beli 1967 (disemak 1978).

Terdapat beberapa masalah yang timbul dari sudut undang-undang ini, terutama yang melibatkan pelanggaran peraturan-peraturannya dan tidak faham dengan peraturan-peraturan tersebut.

Beberapa masalah dan kesalahan yang dilakukan oleh pihak penyewa dan pemunya dikenalpasti. Masalah-masalah tersebut ialah, antaranya:

i. Penyewa tidak membayar ansuran bulanan yang dikenakan, harga yang sepatutnya dibayar mengikut tarikh dalam perjanjian setiap bulan.
 ii. Penyewa bertindak menyorokkan barang yang dibeli secara sewa beli, apabila pemunya hendak menarik kembali barang, kerana tidak menjelaskan ansuran bulanan.

iii. Penyewa melakukan tindakan berupa jenayah dengan menghalang, mengugut atau dengan ancaman fizikal apabila pemunya atau wakilnya hendak menarik kembali barang.

iv. Penyewa lambat membayar bulanan sepertimana yang disebut dalam perjanjian. Lebih dari 70% responden mengaku pernah tertangguh bayaran sehingga mendapat notis.

Masalah-masalah yang dihadapi oleh penyewa itu sebenarnya adalah berpunca dari keadaan pendapatan mereka. Ia menjadi punca segala masalah seterusnya. Kenapa ia dikatakan sebagai punca masalah? Ini kerana akibat pendapatan mereka yang rendah dan tidak menentu pula menyukarkan mereka untuk menjelaskan bayaran bulanan. Oleh itu penjual bertindak menarik balik barangan. Implikasi dari masalah tidak faham dengan undang-undang menyebabkan penyewa bertindak seperti di atas, dengan anggapan

bahawa barangan tersebut adalah milik mereka, dan ia perlu dipertahankan.

Kesalahan-kesalahan di atas sering dilakukan oleh pihak penyewa. Terdapat 5 kes yang membabitkan tindakan menghalang atau menyorokkan barang apabila hendak ditarik balik, 4 melibatkan motosikal dan 1 kereta. Maklumat ini diperolehi daripada responden terlibat itu sendiri, mereka mengatakan barang itu adalah hak mereka kerana mereka telah membayar lebih dari separuh harga barangan tersebut, dan mereka langsung tidak menyedari bahawa tindakan mereka itu menyalahi undang-undang. Satu lagi kesalahan yang dibuat oleh penyewa ialah merosakkan atau menjual bahagian-bahagian tertentu barangan yang hendak ditarik balik tersebut.

Manakala kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh pemunya pula, diantaranya ialah:

- i. Pemunya meminta penyewa menandatangani surat perjanjian kosong tanpa menerangkan isi perjanjian tersebut, sepatutnya isi perjanjian hendaklah diterangkan dengan jelas kepada penyewa dan jika penyewa telah bersetuju dengan syarat-syarat perjanjian barulah tandatangan diturunkan. Lebih dari 80% penyewa yang mengaku tidak tahu isi perjanjian jual-beli dan menandatangani surat perjanjian kosong.
- ii. Pemunya menaikkan harga dari harga tunai yang sebenar, jika membeli dengan cara sewa-beli, dengan alasan untuk menampung kos menunggu.

iii. Dalam kes penyewa tidak membayar ansuran bulanan dan pemunya hendak menarik semula barang, pemunya tidak mengikut prosedur yang ditetapkan oleh undang-undang, seperti notis pertama dan ketiga. Pemunya juga sering menggunakan samseng untuk menarik semula barang dan menariknya tidak mengira tempat hingga menyusahkan penyewa.

iv. Terdapat pekedai yang menawarkan berbagai jenis cara kredit yang tidak mengikut peraturan undang-undang dan tidak menjamin kepentingan dan hak-hak pengguna. Dalam

Kesalahan-kesalahan di atas banyak dilakukan oleh pemunya dan pekedai di kawasan kajian, maklumat didapati dari soal-selidik dengan responden tentang masalah-masalah yang mereka hadapi. Cara-cara yang demikian.

Masalah lain yang berkaitan dengan undang-undang yang melibatkan pengguna di kawasan kajian ialah: *blah responden dan penggi*. Kebanyakan responden, lebih dari 80% mengatakan tidak tahu undang-undang yang diperuntukkan untuk urusan kredit dan jual-beli. Akibatnya mereka tidak tahu peraturan-peraturan yang harus dipatuhi. Mereka tidak tahu apa itu sistem sewa-beli dan tidak dapat membezakan sistem sewa-beli dengan ansuran. Bagi mereka sistem sewa-beli adalah sistem ansuran, kerana mereka boleh membayar beransur-ansur. *kes di mana responden mendapati*

ii. Mereka juga tidak tahu peruntukan dan hak mereka dalam undang-undang. Hak-hak mereka seperti dalam pakta sewa-beli, ialah salinan borang perjanjian harus

diberikan kepada mereka, jika borang perjanjian dan cara pembelian tidak mengikut syarat dan peraturan sistem sewa-beli, perjanjian tersebut tidak boleh dikuatkuasakan atau tidak sah, dalam urusan sistem sewa-beli, syarat mengatakan bahawa barang yang hendak dijual mestilah berkualiti dan sempurna. Setiap barang haruslah mempunyai jaminan untuk tempoh dan mengikut syarat tertentu dan banyak lagi hak pengguna selain dari apa yang terkandung dalam akta sewa-beli, contohnya kemudahan tuntutan dalam 'Mahkamah Tuntutan Kecil' dan sebagainya. Apabila pengguna tidak tahu hak mereka, bermakna mereka akan mengalami kerugian dan pihak penjual akan menipu dengan sewenang-wenangnya. dikenali pasti ialah berhubung dengan penipuan. Penipuan ini dilakukan dengan berbagai cara dan bentuk. Selain masalah yang berhubung dengan undang-undang, terdapat lagi masalah-masalah lain yang dihadapi oleh responden dan pengguna di kawasan kajian yang merugikan mereka. Antaranya ialah:

1. Masalah dalam urusan pajak gadai. Terdapat beberapa masalah yang ditemui dalam urusan kredit dipajak gadai. Masalah yang utama ialah responden mengatakan mereka tidak tahu jumlah atau kadar faedah yang dikenakan, dan mereka sendiri tidak mahu bertanya dan ambil tahu tentangnya. Terdapat juga kes di mana responden mendapati barang kemas yang dicagarkan telah berkurangan berat timbangannya, disyaki telah diambil oleh pajak gadai, satu kes yang telah ditemui berkenaan kes

11. Terdapat tersebut dan tiada tindakan apa-apa diambil terhadap tuan lain punya pajak gadai. Manakala bagi responden yang lain yang pernah menghantar ke pajak gadai mengatakan mereka tidak pasti dan tidak memeriksa tentang hal tersebut. Masalah lain berhubung dengan sistem pajak gadai ini ialah, terdapat satu kes di mana resit semasa menghantar barang ke pajak gadai telah hilang dan responden tersebut mengatakan bahawa barang tersebut tidak boleh ditebus semula dan hilang begitu sahaja. Kes itu juga, tiada apa-apa tindakan diambil oleh responden. Mereka membiarkan penyelewengan itu berlaku begitu saja dan beli secara kredit rosak dan masih dalam tempoh jaminan, tetapi Satu lagi masalah yang dikenalpasti ialah berhubung dengan penipuan. Penipuan ini dilakukan dengan berbagai cara dan bentuk. Bentuk-bentuk penipuan yang ditemui antaranya:

- i. Terdapat agen-agen syarikat atau juru-jual yang datang ke rumah-rumah dengan menawarkan barang-barangan tertentu selalunya pinggan mangkuk, alat perabot dan barangan elektrik tetapi menggunakan cara yang amat licik untuk menipu dan menarik responden membeli barangan mereka. Antara taktik yang selalu digunakan ialah memberikan soalan-soalan mudah kepada responden seolah-olah suatu peraduan dan selalunya responden dapat menjawab soalan tersebut dan layak menerima hadiah, tetapi hadiah hanya akan diberi jika responden tersebut membeli barangan yang ditawarkan. Selalunya harga barangan adalah tinggi dan seringkali barangan tersebut didapati tidak bermutu.

ii. Terdapat juga penipuan di mana barangan yang diterima adalah lain dari barangan yang dipesan sebelumnya, selalunya qualitinya lebih rendah. Beberapa kes yang ditemui yang menyerupai penipuan seperti ini dan di atas, tetapi pengkaji tidak dapat mengenalpasti jumlahnya, kerana maklumat didapati dari temubual informal dengan responden. Penipuan-penipuan lain yang ditemui ialah, responden menerima barangan tiruan. Bagi responden yang membeli kenderaan terpakai pula, seringkali barangan kenderaan tersebut telah diganti dengan alat-alat tiruan, menyebabkan ia cepat rosak. Terdapat juga kes di mana apabila barang yang responden beli secara kredit rosak dan masih dalam tempoh jaminan, tetapi penjual tidak bertanggung jawab, dua kes ditemui yang berkaitan dengan masalah tersebut dan responden tidak mengambil tindakan apa-apa.

Manakala masalah responden berhubung dengan daya bayar balik pula, berlaku di mana responden tidak dapat menjelaskan ansuran bulanan yang ditetapkan menyebabkan barangan tersebut ditarik balik. Ini berlaku kerana responden sering menghadapi masalah kewangan, responden juga sering lewat membayar ansuran bulanan atau bayaran tertangguh. Masalah ini sering berlaku dikalangan responden yang membuat kredit.

Masalah-masalah kredit dengan institusi kewangan pula, contohnya bank ialah, harta cagaran hampir terlelong, kerana tidak dapat membayar pinjaman. Terdapat satu kes di mana harta cagaran terpaksa dijual kerana bank hampir hendak melelong tanah

yang dicagarkan. Terdapat beberapa kes yang tanah atau harta lain sebagai cagaran hampir terlelong.

Umumnya berbagai masalah telah dan sedang dihadapi oleh pengguna di kawasan kajian berhubung dengan urusan kredit. Masalah seringkali berhubung dengan penyelewengan oleh pihak penjual dan pemunya, dan pengguna tidak membuat tindakan apa-apa menyebabkan ia semakin berleluasa, selain itu masalah timbul dari kelemahan pengguna itu sendiri dan pengkaji rasa banyak lagi masalah yang wujud dan dihadapi oleh pengguna di kawasan kajian tetapi disembunyikan oleh responden dan tidak dapat dikesan oleh pengkaji.

5.2. Faktor Dan Punca Masalah.

Masalah yang wujud dan dihadapi oleh pengguna di kawasan kajian berpunca dari faktor-faktor tertentu yang berlaku pada individu pengguna itu sendiri (faktor dalaman) dan apa yang berlaku di luar kawalan pengguna (faktor luaran). Berdasarkan soal selidik dan pemerhatian, pengkaji merumuskan beberapa perkara yang wujud dan berlaku sebagai punca dan faktor masalah-masalah tersebut berlaku. Ia banyak melibatkan kekurangan dan kelemahan-kelemahan individu pengguna itu sendiri.

Faktor-faktor tersebut antaranya ialah:

5.2.i. Kurang mempunyai kesedaran dan pengetahuan dan taraf pendidikan yang rendah.

Faktor ini merupakan yang paling penting dan utama dan menjadi sebab kepada berlakunya masalah-masalah tersebut kerana

kurang kesedaran dan pengetahuan, mereka menjadi tidak sedar atas segala penipuan dan penyelewengan yang terjadi ke atas mereka dan mereka sendiri tidak sedar tentang kesilapan dan kesalahan yang mereka lakukan. Jika mereka sedar pun tentang penipuan dan penyelewengan tersebut, mereka tidak dapat berbuat apa-apa kerana kurang pengetahuan, terutama tentang hak-hak mereka, peraturan dan undang-undang yang diperuntukan. Kelemahan ini berpunca dari taraf pendidikan yang rendah, di mana lebih kurang 60% responden hanya berpendidikan sekolah rendah atau tidak bersekolah langsung, 30% mempunyai kelulusan SRP, SPM dan STPM dan selebihnya mempunyai sijil maktab, diplomaa, ijazah dan lain-lain kelulusan. Taraf Pendidikan yang rendah ini menyebabkan mereka tidak dapat memahami undang-undang, pasaran dan tipu-helah, contoh yang nyata tidak memahami perjanjian, kadar faedah dan bagaimana ia dikira. Kurangnya kesedaran ini juga kerana, kurang tahap pembacaan mereka, di mana banyak pengetahuan yang boleh didapati dari membaca, rata-rata mereka hanya membaca suratkhbar harian, itupun tidak setiap hari dan satu jenis akhbar sahaja. Kesimpulannya, masalah wujud akibat taraf pendidikan mereka yang rendah ditambah pula dengan kurangnya pendedahan kepada mereka tentang asas pendidikan pengguna. hidup dan seduananya Tiadanya usaha penerangan dan kesedaran yang dijalankan oleh pihak-pihak tertentu seperti Persatuan Pengguna, pihak yang berkuasa dan lain-lain juga menjadi punca kelemahan-kelemahan tersebut. Persatuan pengguna sendiri tidak aktif dan tidak mempunyai cawangan langsung di kawasan luar bandar, khususnya di kawasan kajian, Persatuan Pengguna hanya aktif di kawasan bandar

sahaja. Sepatutnya mereka lebih aktif dan menarik penyertaan pengguna, guna untuk memberi pengetahuan dan kesedaran kepada pengguna luar bandar yang miskin dan rendah taraf pendidikan, untuk mengelakkan mereka dieksploitasi. Kurang berkesan jika Persatuan Pengguna memperjuangkan nasib pengguna dengan mencadangkan berbagai akta dan peraturan, tetapi ia tidak digunakan sepenuhnya, terutama oleh pengguna luar bandar kerana kurang pengetahuan dan kesedaran. Pengguna luar bandar adalah merupakan sebahagian besar dari jumlah pengguna di seluruh negara. Tidak mampu, sepatutnya mereka melupakan dulu keinginan tersebut dan pengguna kredit yang ada seperti mencuci dengan

5.2.II. Taraf pendapatan dan hidup yang rendah.

Suatu kenyataan yang tidak dapat disangkal apabila taraf pendapatan dan hidup penduduk luar bandar adalah rendah. Di kawasan kajian, lebih dari 50% responden hanya berpendapatan kurang dari \$500 sebulan dan mereka adalah golongan yang dikategorikan mempunyai taraf hidup yang rendah. Faktor ini menjadi punca masalah kerana dengan taraf pendapatan yang rendah ini menjerumuskan mereka kepada berbagai jenis kredit, akibat kekurangan dan kesempitan hidup. Keadaan ini ditambah dengan bertambahnya berbagai keperluan hidup dan, semuanya memerlukan wang, akibatnya mereka terpaksa menggunakan kredit, apabila mereka terpaksa menggunakan kredit mereka tidak cukup wang pula untuk membayar kredit tersebut, menyebabkan mereka terjebak kepada berbagai masalah yang diuraikan sebelum ini.

5.2.iii. Sikap. Hal-hal yang memerlukan penelitian, seperti sikap juga merupakan suatu punca yang penting membawa wujudnya masalah-masalah tersebut. Sikap pengguna dan responden yang menjadi punca masalah tersebut ialah tidak mahu menyedari kekurangan diri dan mengikut nafsu keinginan. Sikap ini jelas diperlihatkan, iaitu walaupun mereka serba kekurangan dan pendapatan juga rendah, mereka masih berkeinginan untuk membeli keperluan-keperluan ciptaan terbaru yang mahal harganya, seperti peti sejuk, mesin basuh dan sebagainya, sedangkan mereka tahu mereka tidak mampu, sepatutnya mereka melupakan dulu keinginan tersebut dan mengguna kudrat yang ada seperti mencuci dengan tangan, masak dengan kayu api, iaitu cara tradisional, walaupun ia ketinggalan, tetapi dengan cara itu mereka tidak membebankan mereka dengan kredit. Sikap ini boleh disamakan dengan sifat suka berhutang. Kadang-kadang ia didorong oleh sifat buruk ingin berlagak dan berlumba-lumba dengan jiran.

Suatu sikap, lain yang menjadi punca masalah ialah sikap sambil lewa dan kurang berhati-hati, terutama apabila ada juru-jual yang datang ke rumah. Sepatutnya mereka lebih berhati-hati dari tertipu. Begitu juga apabila menandatangani perjanjian mereka terlalu percayakan kepada penjual, apabila menghantar ke Pajak Gadai pula, tidak mahu memeriksa barang kemas yang hendak dicagarkan, sedangkan ia amat penting, banyak lagi kecuaiian dan kelalaian yang membawa masalah dan merugikan mereka. Dalam kata lain, antara punca masalah itu berlaku kepada mereka ialah akibat dari sikap mudah percaya dan kurang berwaspada,

terutama kepada hal-hal yang memerlukan penelitian, seperti menandatangani surat perjanjian jual beli, spesifikasi barang dan sebagainya.

Satu lagi sikap yang kurang baik ialah, tidak sabar untuk mendapatkan barangan yang mereka inginkan, sepatutnya mereka amalkan amalan menabung, jika sudah cukup wang yang diperlukan, barulah boleh membelinya dengan tunai, cara ini bukan sahaja mengelakkan dari beban kredit, jika tidak akan melibatkan faedah (kos kredit) yang hanya menguntungkan penjual.

Berlaku

5.2.iv. Kelemahan undang-undang dan penguatkuasaan.

Walaupun pihak berkuasa mewujudkan berbagai peraturan dan undang-undang, tetapi kadang-kadang ia mempunyai banyak kelemahan. Sebagai contoh, walaupun peniaga banyak mewujudkan berbagai cara dan bentuk jualan yang menyusahkan pengguna, contoh mudah ialah skim mudah bayar (easy pay scheme), walaupun ia banyak merugikan pengguna tetapi tiada undang-undang yang membolehkan ia disekat, selain itu banyak lagi kelemahan undang-undang yang wujud, terutama dalam akta sewa-beli itu sendiri, yang membolehkan penjual mengeksploitasi kelemahan itu untuk menekan pengguna.

Kurangnya langkah-langkah penguatkuasaan juga menyebabkan berbagai masalah dan penyelewengan berlaku. Ini mungkin akibat kekurangan tenaga kakitangan penguatkuasaan itu sendiri. Sebagai contoh di sekitar kawasan kajian tidak ada cawangan bahagian penguatkuasa Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna, menyebabkan pengguna di sekitar kawasan kajian tiada

tempat mengadu, selain dari pihak polis. Cawangan terdekat ialah di Shah Alam dan Teluk Intan, Perak yang jauh hampir 100 km. Seharusnya setiap daerah mempunyai cawangan penguatkuasa untuk menjadi tempat rujuk dan aduan pengguna di setiap daerah tersebut.

Penguatkuasa juga jarang membuat pemeriksaan semula atau serbuan untuk mengesan penyelewengan, siasatan hanya dibuat apabila ada aduan. Keadaan ini menyebabkan peniaga tanpa takut dan segan silu membuat penipuan dan penyelewengan.

Sebenarnya banyak lagi faktor-faktor yang berlaku menjadi punca wujudnya berbagai masalah kepada pengguna dan peniaga dan ia diperlukan suatu kajian semula untuk cuba memperbaiki kelemahan yang ada dan ia menjadi tanggungjawab semua pihak terutama pihak kementerian, pengguna-pengguna, peniaga dan golongan cerdik pandai yang mempunyai kepakaran dalam bidang tersebut.

BAB 6

KESIMPULAN

Hubungan kredit dan pengguna adalah jalinan penting yang tidak dapat dipisahkan. Ini kerana ia merupakan unsur penting dalam struktur ekonomi terutama ekonomi moden hari ini. Kredit, selari dengan perkembangan ekonomi telah mengalami berbagai perubahan dan perkembangan samada dalam aspek jenis, kegunaan dan juga sumber-sumber kredit itu sendiri. Dalam kajian ini, kredit dilihat khusus kepada operasinya dalam lingkungan orang melayu luar bandar, terutama kepada kelompok kajian. Hasil dari analisa kajian, kesimpulan yang dibuat ialah kredit telah mengalami berbagai perubahan dari seluruh aspek yang berkaitan denganya. Oleh kerana kajian ini tertumpu kepada kelompok kajian yang mewakili orang melayu luar bandar seluruhnya, apa juga perubahan yang berlaku kepada institusi kredit adalah kesinambungan dan berkaitan dengan perubahan-perubahan yang berlaku kepada kelompok kajian itu sendiri. Perubahan yang dimaksudkan meliputi semua aspek kehidupan kelompok tersebut dan juga unsur-unsur persekitaran yang mempengaruhi perubahan itu berlaku.

Selepas negara mencapai kemerdekaan, perkembangan ekonomi negara telah mengalami pertumbuhan yang pesat dan memberangsangkan, terutama dalam dekad 80an, hasil pelaksanaan berbagai rancangan kemajuan kerajaan, khususnya Rancangan Malaya satu, dua dan tiga, disambung dengan Rancangan Malaysia empat, lima dan enam, yang sedang dilaksanakan. Dasar-dasar lain seperti

Dasar Pandang ke Timur, Dasar pengswastaan dan Dasar Ekonomi Baru telah mewujudkan keadaan ekonomi Malaysia berkembang pesat dan stabil. Hasilnya, Taraf hidup dan purata pendapatan isirumah rakyat Malaysia telah meningkat dengan baik. Tetapi dalam kerancakkan perkembangan ekonomi dan peningkatan taraf hidup rakyat Malaysia, terdapat segelintir kelompok masyarakat yang masih lagi agak tertinggal dari proses kemajuan tersebut, antaranya ialah sebahagian masyarakat melayu luar bandar, terutamanya generasi tua. Purata pendapatan mereka masih rendah dibandingkan dengan pendapatan rakyat Malaysia lainnya. Dan mereka ini masih dibelenggu oleh masalah kemiskinan. Kelompok kajian ini juga masih boleh dikategorikan sebagai kelompok rakyat miskin kerana berpendapatan kurang dari 400 ringgit.

Dilihat dari taraf pendidikan mereka pula puratanya juga mempunyai taraf pendidikan yang rendah, dibandingkan dengan perkembangan teknologi dan perkembangan pendidikan hari ini, purata mereka hanya bersekolah setakat sekolah rendah, sekolah agama atau tidak mempunyai asas pendidikan formal langsung. Walaupun golongan ini masih berada di tahap lama kalau adapun sedikit kemajuan, tetapi di luar kawalan mereka keadaan ekonomi semasa negara tetap mengalami pertumbuhan yang pesat, dan individu-individu lain terutama masyarakat bandar semakin meninggalkan mereka jauh kebelakang terutama dari aspek taraf hidup dan pendapatan. Sesuai dengan ekonomi moden sektor industri dan pembuatan menjadi asas ekonomi yang penting. Keadaan ini mewujudkan berbagai rekaan moden yang memenuhi pasaran dan ia merupakan barangan keperluan utama yang diperlukan oleh

masyarakat moden. Sehubungan dengan itu kos hidup semakin meningkat, dan unsur ekonomi bukan hanya melibatkan urusan jual beli sahaja, ianya semakin kompleks. Muncul berbagai unsur ekonomi moden seperti iklan, pasaran bebas dan kredit merupakan sebahagian dari struktur yang terpenting dalam ekonomi moden. Institusi kredit itu sendiri mengalami perkembangan besar selari dengan perkembangan ekonomi keseluruhannya. Dengan berkembangnya industri pembuatan dan muncul berbagai rekaan terbaru, ianya memerlukan potensi pasaran dan pembeli yang luas. Iklan dan kredit adalah unsur utama yang menggalakkan pasaran, dan ia juga menembusi dan menjangkau ke dalam masyarakat melayu luar bandar, tidak ketinggalan kelompok kajian. ~~yang~~ Perkembangan kredit di luar bandar tersebut menjadi aspek yang penting dalam kajian ini. Dengan taraf hidup dan pendapatan mereka yang rendah, keinginan mereka untuk memiliki peralatan moden tetap ada, walaupun ianya di luar kemampuan mereka. Keinginan ini semakin digalakkan oleh pasaran terutama melalui fungsi iklan dan media massa. Dalam keadaan yang serba kekurangan tersebut tetapi keinginan begitu mendesak, kredit mengisi kekosongan tersebut. Kredit ditawarkan sebagai alternatif dan merupakan sebagai jalan keluar per untuk mengatasi kepada kekurangan tersebut, yang penting keinginan harus terpenuhi. Keadaan-keadaan ini menjadi musabab penting kepada berkembang luasnya penggunaan kredit di kalangan orang melayu luar bandar. Kesimpulanya, kredit dijadikan sebagai alternatif terbaik yang ditawarkan oleh pemasar bagi menggalak dan melariskan barangan mereka, walaupun dalam keadaan pengguna yang

tidak mampu. Kalau dahulu kredit dianggap suatu yang asing dan

Dalam keadaan tersebut, individu-individu pengguna tidak dapat berfikir lebih lanjut, terutama kesan dari taraf pendidikan mereka yang rendah dan kurangnya pendedahan kepada mereka tentang risiko-risiko kredit, menyebabkan mereka mengalami masalah dengan kredit yang mereka gunakan itu. Kredit bukan lagi sebagai alternatif atau jalan keluar kepada mereka, tetapi menjadi unsur yang semakin menekan kehidupan mereka, terutama dengan beban kewangan dan hutang yang perlu dibayar.

Sebenarnya keadaan ini berlaku akibat kurang bijaknya kelompok pengguna tersebut dalam berbelanja. Maksudnya, mereka tidak merancang perbelanjaan mereka, terutama kepada implikasi yang bakal mereka hadapi seharusnya mereka merancang perbelanjaan mereka sesuai dengan pendapatan dan mengelakkan perbelanjaan kurang perlu bagi mengelakkan penggunaan kredit. Sikap kurang suka menabung juga menyebabkan institusi kredit menjadi pilihan. Cara berbelanja yang bijak ialah merancang apa keperluan yang terpenting yang harus dibeli dan mengenyepikan keinginan kepada yang kurang perlu, sentiasa menanam sikap membuat tabungan dan cuba mengelakkan penggunaan kredit.

Dilihat dari aspek nilai pula, wujud perubahan di mana institusi kredit telah diterima oleh kebanyakan orang Melayu. Ia bukan lagi dianggap asing atau hina, malah ungkapan 'kalau tak berhutang, tak merasalah apa yang dihajati sampai mati' sebagai suatu yang lumrah dan seolah-olah ia menjadi suatu alasan untuk kredit itu digunakan. Ungkapan itu juga melambangkan bahawa mereka benar-benar tidak berkemampuan dan kredit sebagai

alternatif. Kalau dahulu kredit dianggap suatu yang asing dan dicap sebagai riba dan haram hukumnya, tetapi sekarang ini hukum itu seolah-olah telah dilupakan, dengan alasan mereka tidak boleh lari dari riba dan orang alim-alim pun menggunakan riba juga dan ia dijadikan sebagai contoh dan alasan untuk membenarkan riba tersebut oleh orang awam.

Dari segi kegunaanya, jelas berlaku perubahan di mana dahulu orang melayu luar bandar merhutang untuk barangan perlu sahaja, itupun jika benar-benar terdesak. Tetapi hari ini kegunaan kredit telah mengalami banyak perubahan, ia telah digunakan untuk barangan yang kurang perlu dan boleh dikatakan mewah. Bezanya, walaupun barangan itu boleh dikatakan mewah, tetapi ia merupakan suatu keperluan moden. Kredit hari ini digunakan walaupun ia tidak terlalu mendesak tetapi lebih didorong oleh keinginan dan digalakkan oleh pasaran, terutama oleh media dan iklan. Dalam erti kata lain, kredit yang ditemui di kawasan kajian lebih merupakan untuk tujuan kepenggunaan, dan ia bukanlah untuk barangan asas tetapi untuk barangan keperluan kehidupan yang moden yang berbagai. Kredit untuk tujuan pengeluaran walaupun ada tetapi adalah kecil jumlahnya, selalunya untuk pertanian dan perniagaan. Kawasan persatuan pengguna di luar bandar. Bagi pihak Kesan dari pelbagai keperluan moden dan perkembangan ekonomi, telah menggalakkan kepada tumbuhnya berbagai jenis kredit, seperti kutu, easy pay scheme, pajak gadai dan sebagainya. Jenis-jenis kredit baru ini diwujudkan oleh pemarkas untuk mengisi ruang kekurangan pengguna, dengan menawarkan berbagai kemudahan kredit, untuk melariskan barangan

mereka walaupun dengan cara kredit, malah dari sudut lain, cara itu lebih menguntungkan, kerana mereka akan juga menerima bayaran untuk kadar faedah yang dikenakan kepada setiap kredit. Kepada pengguna pula, kredit menjadi jalan keluar bersifat sementara bagi membantu mereka memenuhi keinginan dan keperluan semasa, dengan cara mengambil barang dahulu dan membayarnya secara ansur-ansur kemudian. ¹¹ tentang kredit dan risiko yang perlu ¹² ~~meraka~~ Kegunaan kredit yang besar di kalangan orang melayu luar bandar adalah implikasi dari kelemahan mereka sendiri. Dengan taraf pendidikan yang rendah, mereka dengan mudah diperdaya dan dipengaruhi oleh juru jual dan iklan dan tawaran membeli cara mudah. Keadaan itu juga adalah akibat kurangnya pendedahan kepada mereka tentang kredit itu sendiri dan risiko-risiko yang terpaksa mereka ambil. Ia terbukti kerana kebanyakan mereka tidak tahu tentang kos kredit, perjanjian kredit, undang-undang kredit dan sebagainya. ¹³ ~~Barajah~~ berikut.

Keadaan ini berlaku kerana mereka tidak mempunyai asas pendidikan pengguna dan tidak didedahkan tentang amalan perbelanjaan yang terancang. Ini disebabkan tidak adanya aktiviti persatuan pengguna di kawasan luar bandar, malah lebih teruk lagi tidak wujud cawangan persatuan pengguna di luar bandar. Bagi pihak kerajaan pula, terutama Kementerian Perdagangan dalam Negeri dan Hal ehwal pengguna, tidak ada membuat dan menganjurkan program-program kesedaran dan pendidikan pengguna di kawasan luar bandar, jika adapun ia terlalu sedikit dan tidak meluas. Kesimpulannya, bagi golongan ini, tidak ada usaha-usaha tertentu oleh pihak yang berkenaan dalam memberikan kesedaran dan

pendidikan pengguna.

Kesan dari keseluruhan keadaan di atas, satu kesimpulan yang boleh dibuat ialah, kegunaan kredit di kalangan orang melayu luar bandar (terutama di kawasan kajian) semakin meningkat dan tidak terkawal, yang mana akhirnya keadaan tersebut memberikan banyak masalah kepada mereka sendiri dan merugikan, kerana mereka tidak mengetahui dengan jelas tentang kredit dan risiko yang perlu mereka ambil. Seharusnya, pihak yang bertanggungjawab mesti mengambil dayausaha untuk memberikan kesedaran dan pendidikan dan nilai. Kurang bijak Pasaran, iklan, pengguna kepada golongan ini, dengan menganjurkan program perbelanjaan media dan pendidikan dan kempen yang membimbing pengguna merancang perbelanjaan mereka. Ini untuk mengelakkan mereka terus berbelanja tanpa merancang dan tidak terkawal, dan mencegah eksploitasi oleh golongan peniaga.

Pengkaji cuba menghuraikan keseluruhan kesimpulan kajian ini melalui gambarajah berikut.

Faktor-faktori

Pendapatan rendah,
Keperluan, perbelanjaan
dan keinginan tinggi.

Jenis-jenis kredit
dan sumber.

Pendapatan dan pendidikan rendah

A Study of Consumer Credit
Decisions and Implications for
Present and Perspectives
Legislation, National Commission
on Consumer Finance, Technical
Studies, Vol 1, US Faktor-faktor
1972.

- Perubahan sikap

dan nilai.

Kurang bijak

Pasaran, iklan,

David, L.L. and Albert, J.D.

-Perubahan

berbelanja

media dan

kegunaan.

International Edition, Singapore
1989.

rekaan.

Sale of Goods and Credit (keperluan-
Credit, 2nd Edition, Sweet &
Maxwell, London, 1964) keperluan m

Sale and Materials on Commercial Transactions. Paying for the Kredit. For Credit, Part III, The Law Book Company, Sydney, 1978.

Enriquez David

Faktor-faktor:

Pendapatan rendah.

Jenis-jenis kredit

Keperluan, perbelanjaan

Money, Credit and Economics
As a sumber.

dan keinginan tinggi.

— Pasar, iklan dan media

Lingkungan sebab dan akibat- hubungan kredit, pengguna dan

persekutaran: Dari pandangan pengkaji.

BIBLIOGRAFI.

Wells, W.J.G

Bracley, R and Myers, S

Crowther Committee

Day, G.S and Brandt, W.K

Alias Janfar

David, L.L and Albert, J.D

Corina Fernandez

Dobson, A.P

Goldving, J.R.J & Levine, J.R

Fauziah Hanim Hj. Nordin

Laploritz, David

Latchcant, C.D

Nitisumito, Alex S

Posner

Rindycle, Roberts, Rubinfeld,
Daniel Li

The Informal Rural Credit

Market in Malaysia, Faculty of

Principles of Corporate Finance
Mc Graw Hill, New York, 1981.

Report of the Committee On Con-
sumer Credit, London, 1971.

A Study of Consumer Credit
Decisions : Implications for
Present and Perspectives
Legislation, National Commission
on Consumer Finance, Technical
Studies, Vol 1, US Govn.Prin.,
1973.

Consumer Behaviour, Concepts
And Applications, Mc Graw Hill
International Edition, Singapore
1988.

Cerak Pandapatan dan Perbelanjaan

Sale of Goods and Consumer
Credit, 3rd Edition, Sweet &
Maxwell, London, 1984.

Case and Materials on Commercial
Transactions, Paying for the
good, Consumer Credit, Part III,
The Law Book Company, Sydney,
1978.

The Poor Pay More: Consumer
Practises of Low-Income Families
Free Press of Glencoe, United
States, 1963.

Money, Credit and Economic
Activity.

Pertimbangan Mengambil Kredit
dan Rencana Pengembalian, Ghalia
Indonesia, 1978.

Reflections on Consumerism,
20 University of Chicago Law
School, Record 19, 1973.

Microeconomics, Maxwell Mac
Millan, International Edition,
Singapore, 1989.

Wells, R.J.G

The Informal Rural Credit Market in Malaysia, Faculty of Economics and Administration, University of Malaya, 1980.

LATIHAN ILMIAH

Alias Jaafar

Perlindungan Pengguna di Bawah Akta Sewa Beli; Kajian Kes di Kg. Bandar, Banting, Selangor, Latihan Ilmiah Ijazah Sarjana Muda Sastera, Jab. Antropologi dan Sosiologi, Universiti Malaya, 1990.

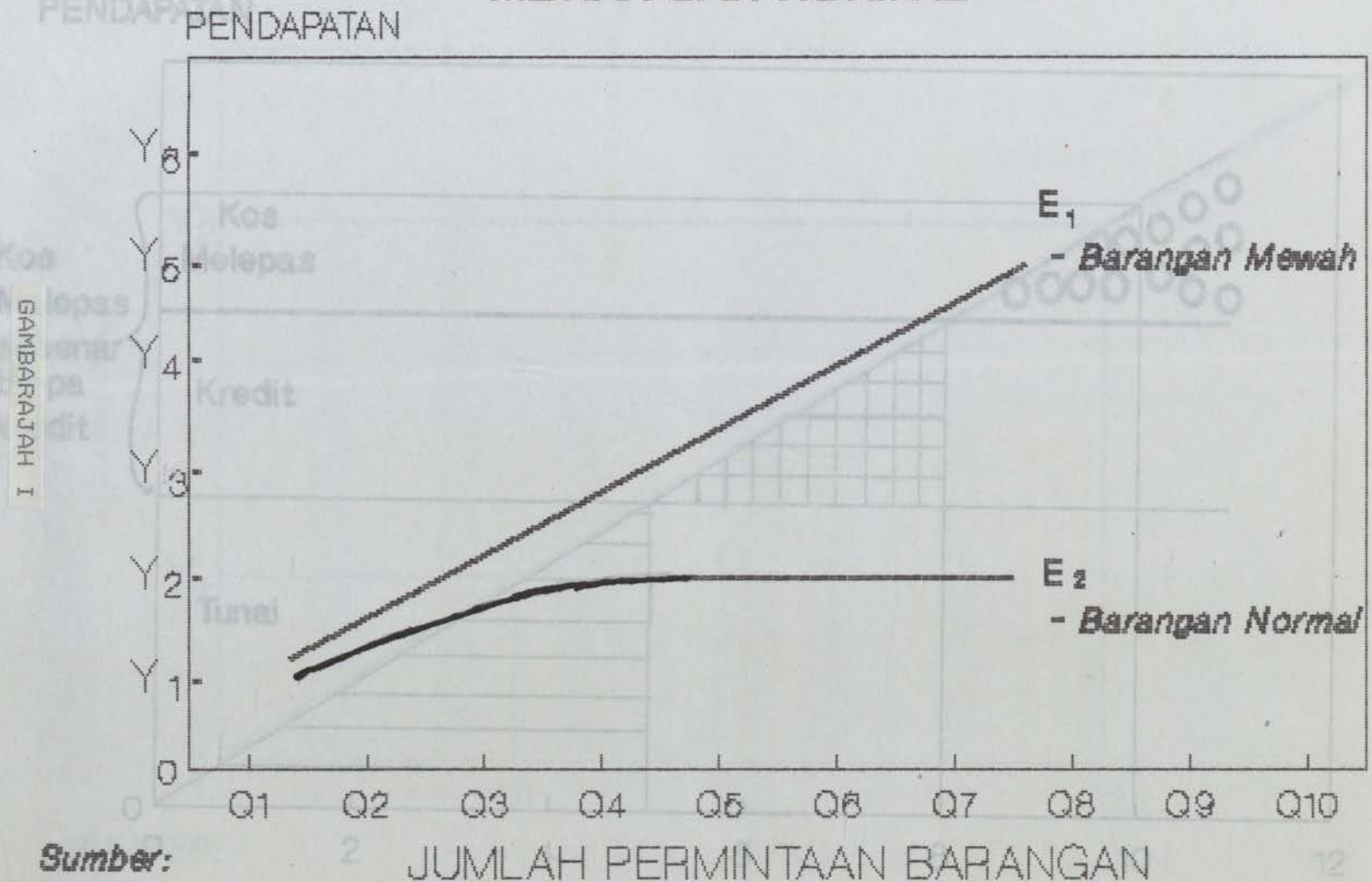
Celine Fernandez

Corak Pendapatan dan Perbelanjaan di Kalangan Penoreh Getah Ladang Changkat, ASA, Tanjung Malim, Latihan Ilmiah, Jabatan Antropologi & Sosiologi, Univ. Malaya, 1988.

Fauziah Hanim Hj. Nordin

Kemiskinan Orang Melayu di - Bandar; Satu Kajian Kes di - Kawasan Setinggan Kg. Sentosa Wilayah Persekutuan dari Prospek 'Culture of Poverty', Latihan Ilmiah, Jabatan Antropologi & Sosiologi, Universiti Malaya, 1983.

KELUK ENGEL UNTUK BARANGAN MEWAH DAN NORMAL



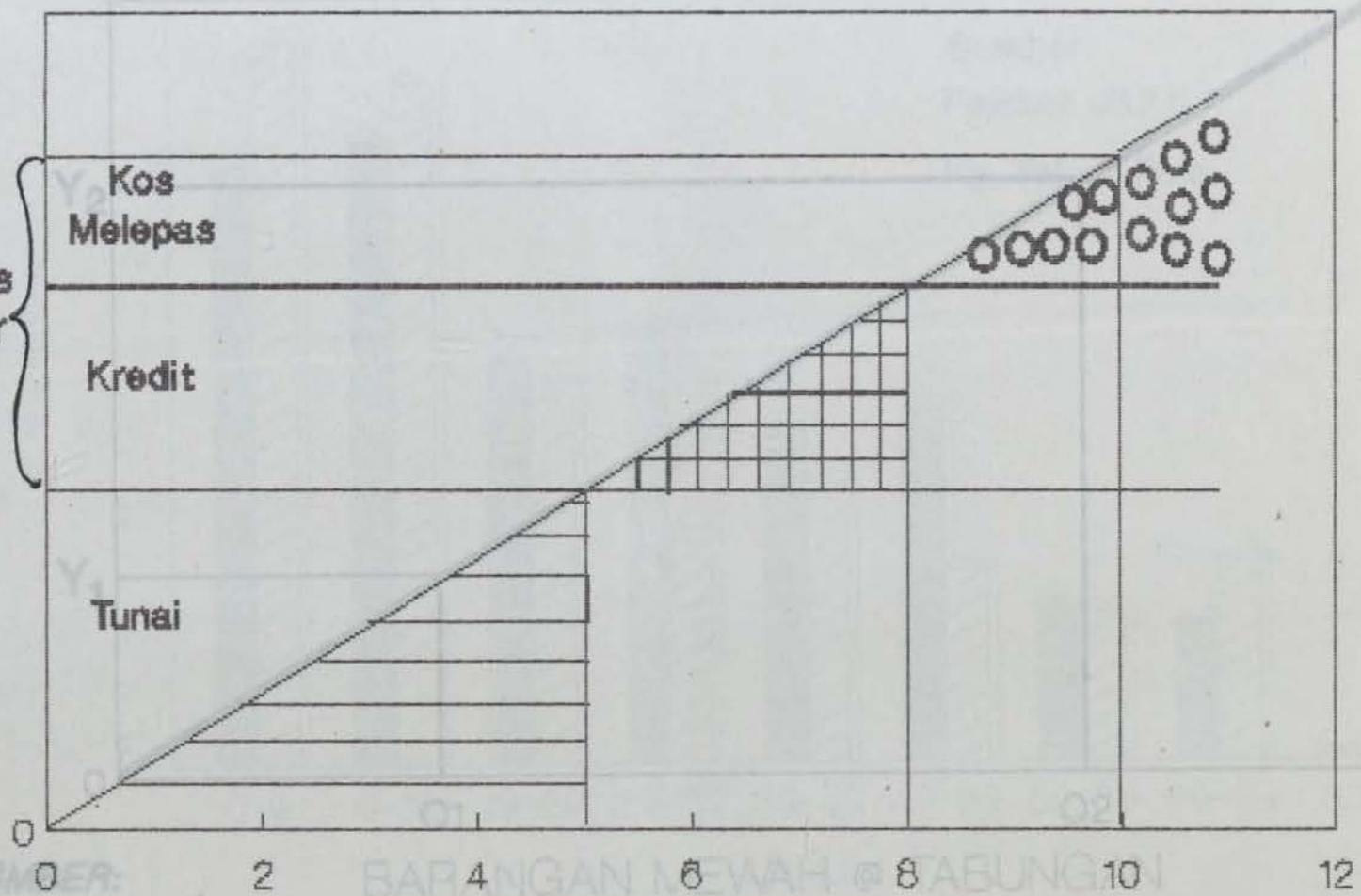
Sumber:

Walter, N - *Intermediate Microeconomics and its application.*
(Illinious : Dryden Press, 1975)

HUBUNGAN PENDAPATAN DENGAN KREDIT, KEINGINAN DAN KOS MELEPAS

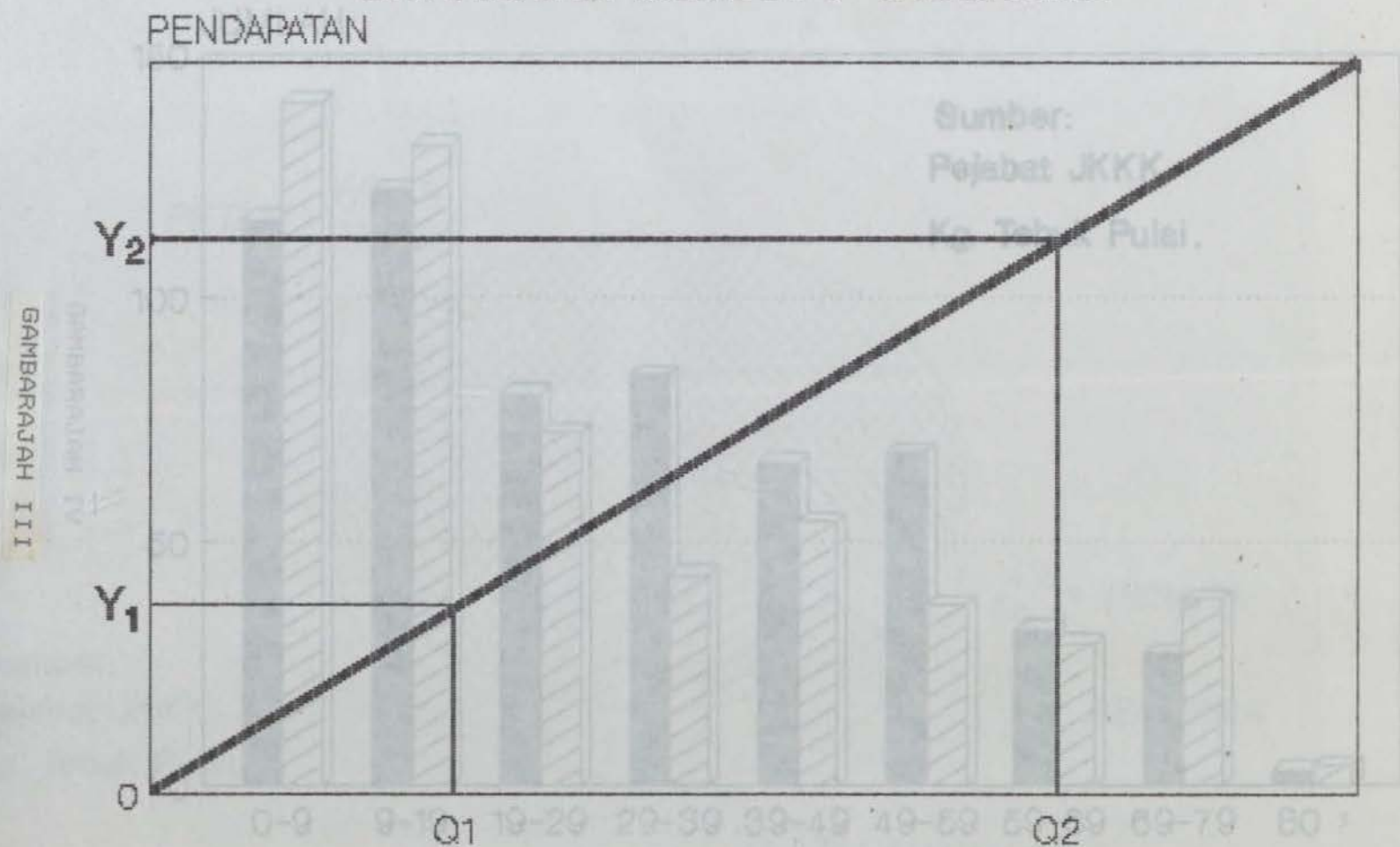
PENDAPATAN

Kos
Melepas
sebenar
tanpa
kredit



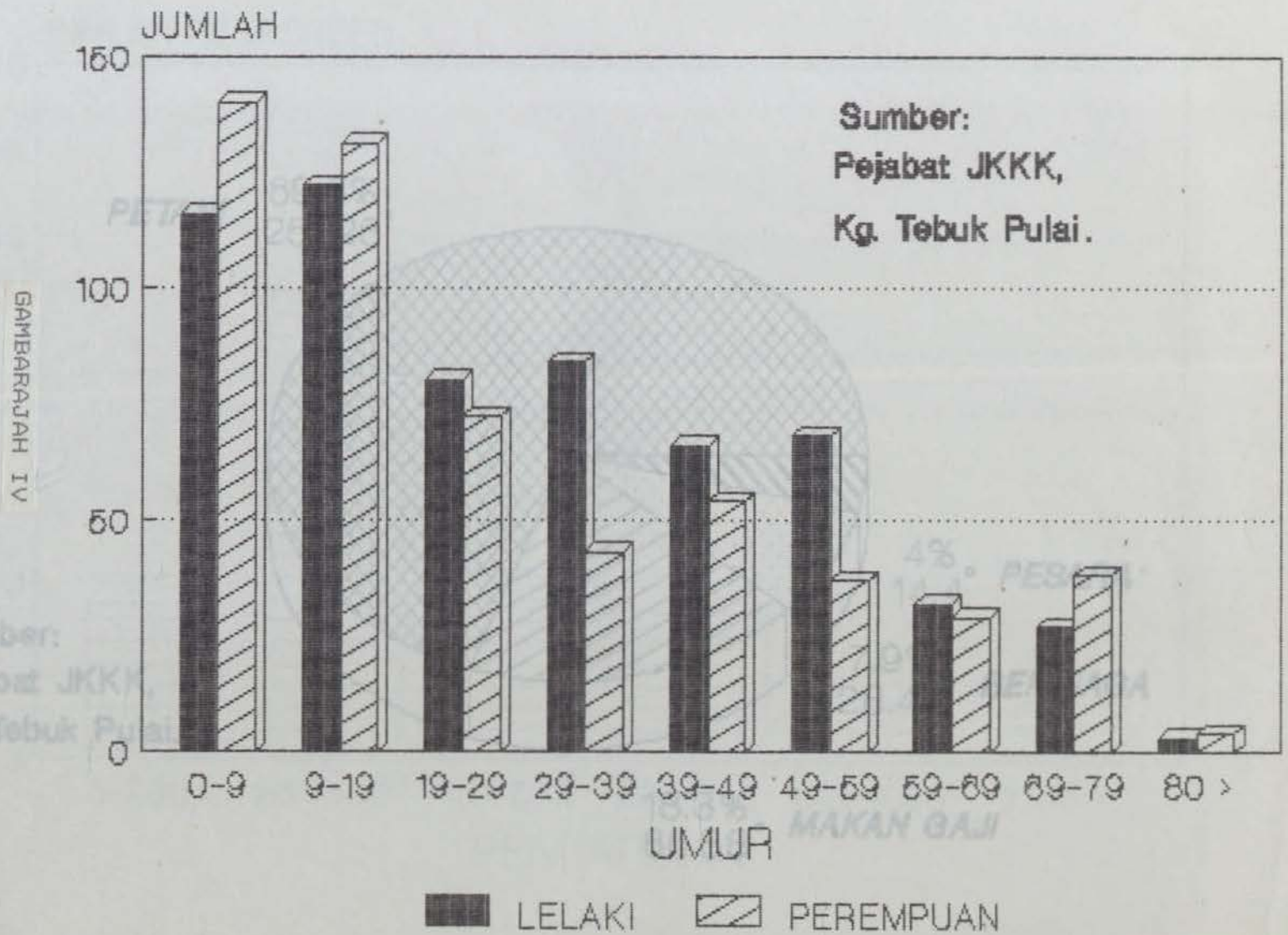
GAMBARAJAH II

HUBUNGAN PENDAPATAN DAN PERMINTAAN BARANGAN MEWAH @ TABUNGAN



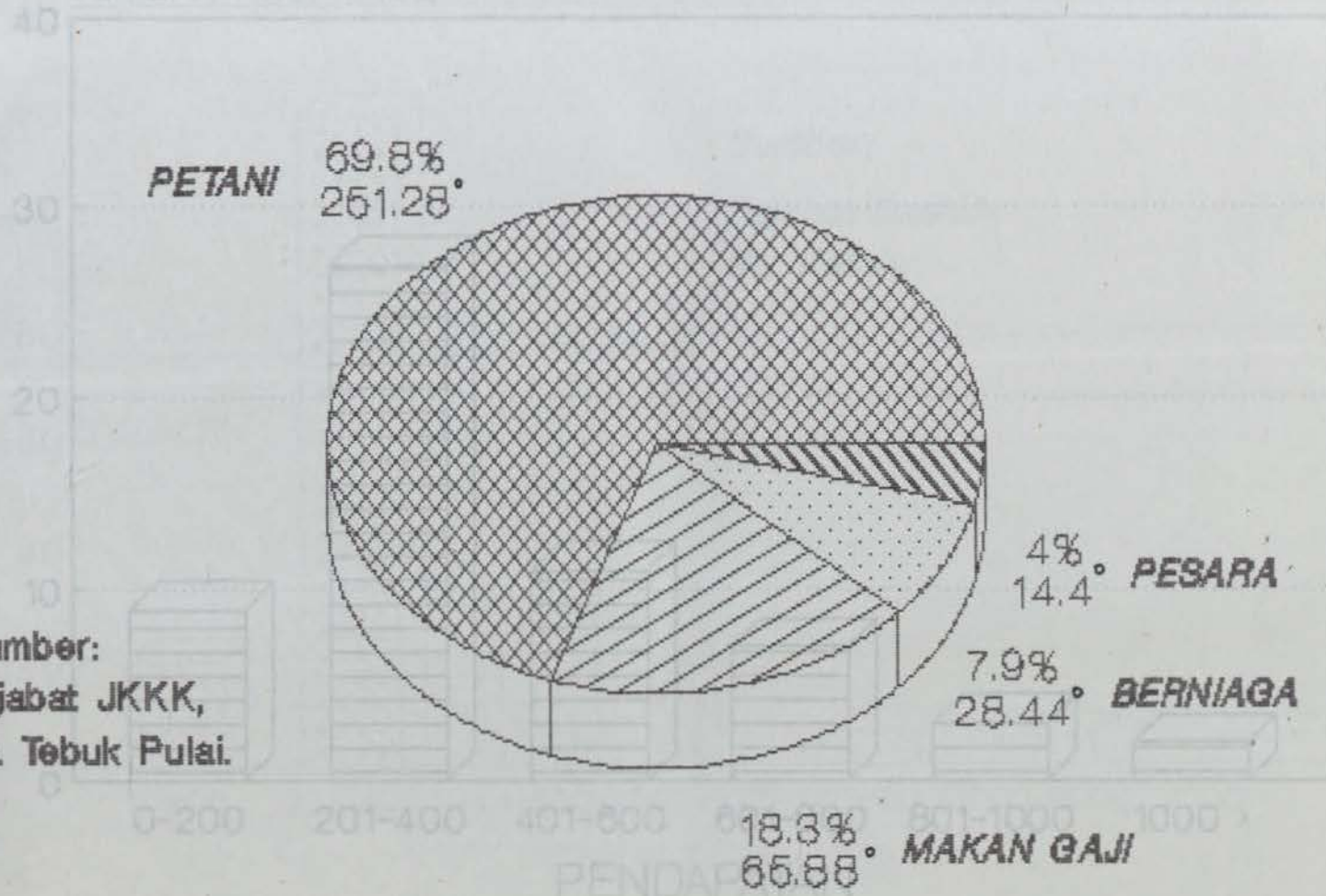
SUMBER: BARANGAN MEWAH @ TABUNGAN
R. Robert & Daniel Li,
Microeconomics, 1989, Singapore.

PURATA UMUR PENDUDUK



CARTA PEKERJAAN PENDUDUK

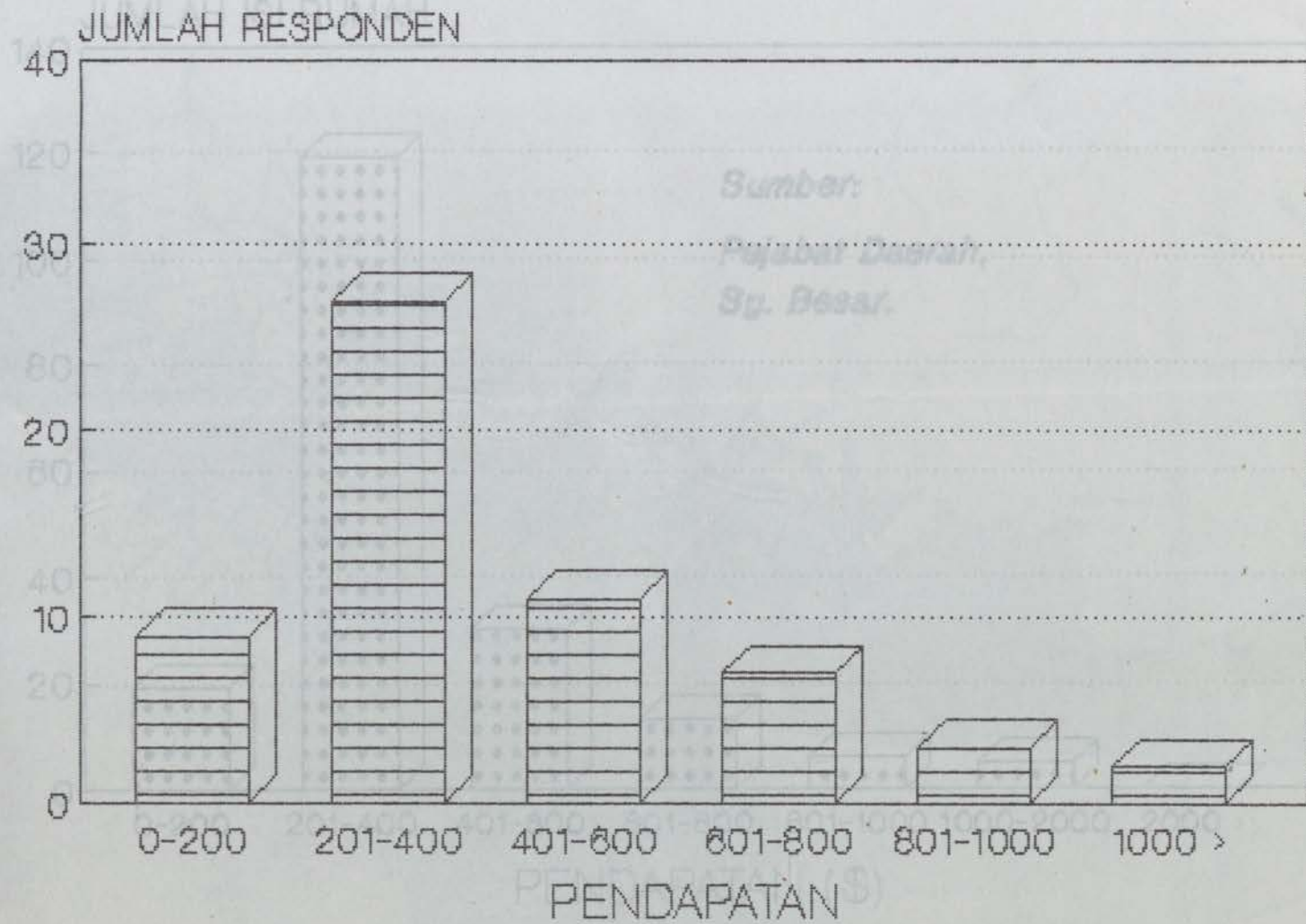
JUMLAH RESPONDEN



Sumber:
Pejabat JKKK,
Kg. Tebuk Pulai.

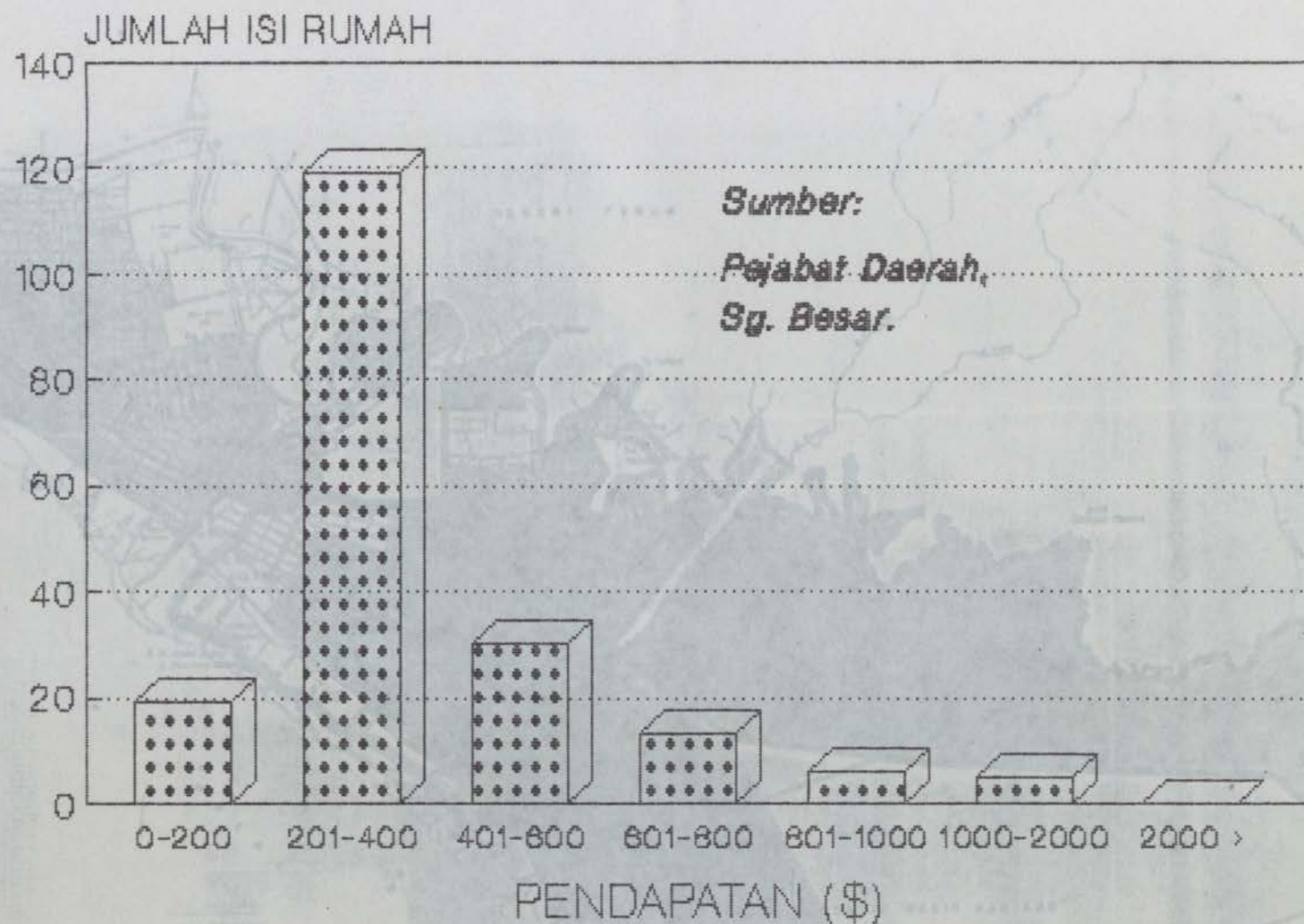
CARTA PURATA PENDAPATAN RESPONDEN

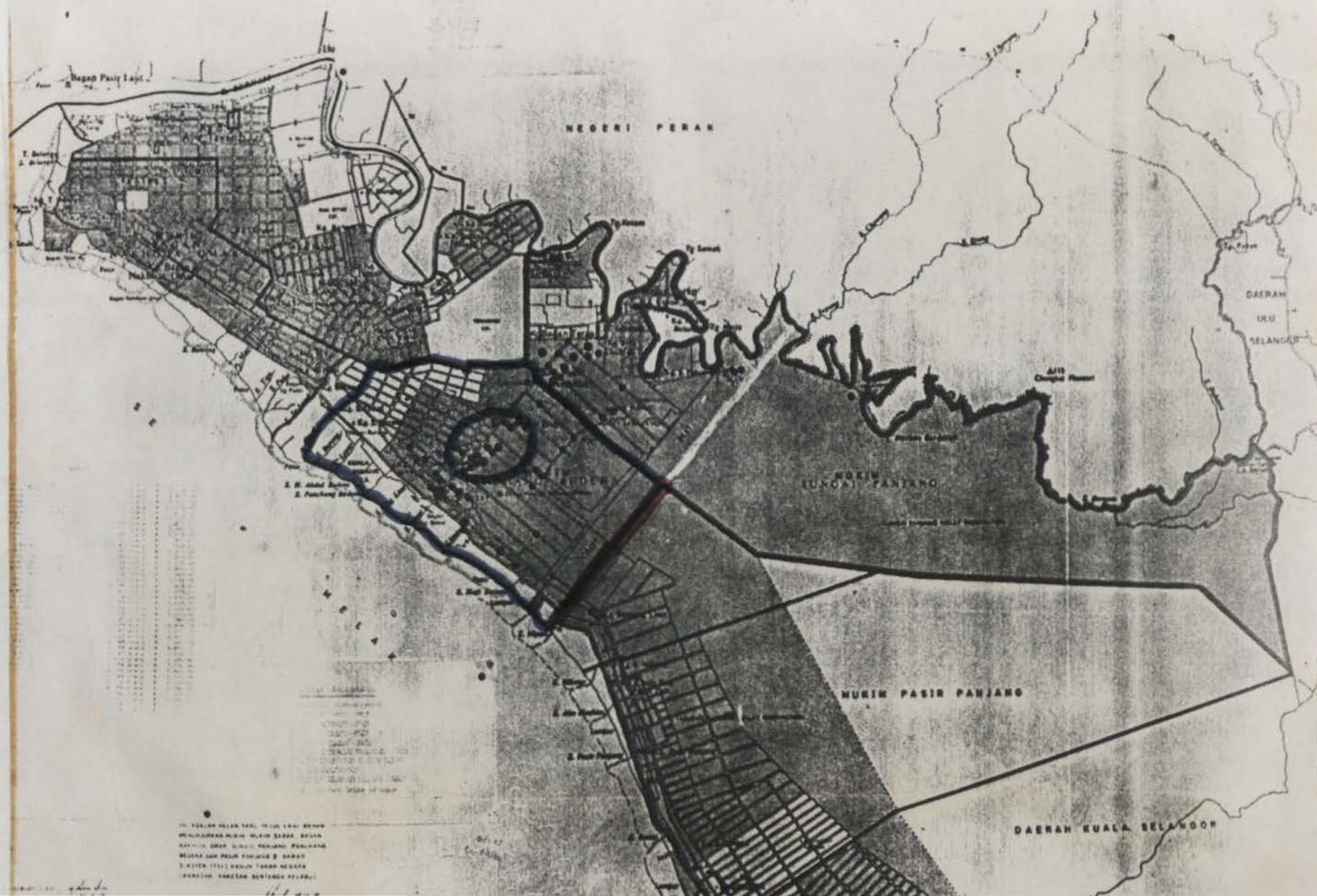
GAMBARAJAH VI



PENDAPATAN ISI RUMAH / BULAN

GAMBARAJAH VII





SENARAI GAMBAR-GAMBAR KAJIAN



GAMBAR A : BALAI PENGHULU MUKIM PANCANG BEDENA



GAMBAR B : BALAI RAYA KAMPUNG TEBUK PULAI
(PEJABAT JKKK)



GAMBAR C : PUSAT KEMAJUAN PELADANG SUNGAI BESAR



GAMBAR D : PEJABAT PERTUBUHAN PELADANG
KAWASAN SABAK BERNAM



GAMBAR E : KEDAI KOPERASI/RUNCIT, PERTUBUHAN PELADANG KAWASAN SABAK BERNAM



GAMBAR F : PEJABAT JABATAN PERTANIAN KAWASAN SABAK BERNAM



GAMBAR G : KAWASAN SAWAH PADI
(SUMBER PENDAPATAN PENDUDUK)



GAMBAR H : KEMUDAHAN JUALAN OLEH PPK
KAWASAN SABAK BERNAM.



GAMBAR I : TANAMAN KELAPA, KOKO DAN PISANG
SEBAGAI SUMBER PENDAPATAN PENDUDUK.



GAMBAR J : PUSAT PENGUMPULAN KELAPA,
KEPUNYAAN 'TAUKE' CINA.



GAMBAR K : BANK RAKYAT, SALAH SATU SUMBER KREDIT KEPADA PENDUDUK.



GAMBAR L : BANK PERTANIAN, MENYEDIAKAN PINJAMAN KEPADA PETANI TERUTAMA PESAWAH PADI.



GAMBAR M : KEDAI PAJAK GADAI, SALAH SATU SUMBER KREDIT PENDUDUK.



GAMBAR N : KEDAI MENJUAL MOTOSIKAL (MENGAMALKAN SISTEM KREDIT SEWA BELI)



GAMBAR D : KEDAI PERALATAN ELEKTRIK
(CONTOH SUMBER SKIM JUALAN
'EASY PAY SCHEME').

Nama Pembantu:

Tarikh:

Masa Mula: Seleksi:

KAJIAN KREDIT P E R I B A D I 1 9 9 1

Agensi Tempai Kajian

Kuala Lumpur

Selangor

Johor

Kawasan Tempai Kajian

Kuala Berau

Belate

Plus Sri Pahang

Pangkor

Kampung Bera

Keluang

Blauk

Nama Pembanci:

Tarikh:

Masa Mula: Selesai:

A - BIODATA KELUARGA

Area	Etnik	Case
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1	2	3
		4

Jantina

Sumi ☐

Isteri ☐

Lelaki - 1

Perempuan - 2

Umur

Sumi/Ketua Rumah ☐

Isteri ☐

Negeri Tempat Kajian

☐
5

Kuala Lumpur - 1

Selangor - 2

Johor - 3

Kawasan Tempat Kajian

☐
6

Sungai Besar - 1

Estate - 2

Flat Sri Pahang - 3

Bangsar - 4

Kampung Baru - 5

Keluang - 6

Etnik ☐
7

Melayu - 1 Cina - 2 India - 3

Case ☐
8

Bandar - B Desa - D

A - BIODATA KELUARGA

Jantina

Suami
9

Isteri
10

Lelaki - 1

Perempuan - 2

Umur

Suami/Ketua Rumah
11 12

Isteri
13 14

Status Perkahwinan

Suami/Ketua Rumah
15

Isteri
16

Bujang - 1

Kahwin - 2

Cerai - 3

Taraf Pelajaran Yang Dicapai

Suami
17

Isteri
18

Tidak Bersekolah - 1

Sekolah Rendah - 2

SRP - 3

SPM - 4

STPM - 5

Maktab - 6

Universiti - 7

Lain-lain - 8

Jumlah Anak
19 20

Jumlah anak yang masih ditanggung, tidak kira tinggal bersama atau berasingan
21 22

Jumlah tanggungan yang lain ☐ 23

Jumlah anak yang bekerja ☐ 24

B - PEKERJAAN

Pekerjaan Sekarang

Suami

Tetap ☐ 25

Sampingan ☐ 27

Bekerja dengan Kerajaan

Bekerja dengan Swasta

Bekerja Sendiri

Tidak Bekerja

Jenis Pekerjaan

Suami

Tetap ☐ 29

Sampingan ☐ 31

Profesional dan Teknikal

Pentadbiran dan Pengurusan

Perkeranian

Penjualan dan Perniagaan

Perkhidmatan

Pengeluaran

Pertanian

Lain-lain (Nyatakan)

b) Isteri

i) Tetap ☐ 26

ii) Sampingan ☐ 28

- 1

- 2

- 3

- 4

b) Isteri

i) Tetap ☐ 30

ii) Sampingan ☐ 32

- 1

- 2

- 3

- 4

- 5

- 6

- 7

- 8

C - SIKAP TERHADAP HUTANG

1. Saya ingin bertanyakan tentang sikap anda terhadap hutang. Nyatakan samada kita patut berhutang atau tidak bagi barangan berikut:

a) Patut Tunai - 1

Patut Hutang - 2

Makanan	<input type="checkbox"/>	33
Pakaian	<input type="checkbox"/>	34
Pelajaran	<input type="checkbox"/>	35
Kesihatan	<input type="checkbox"/>	36
Rumah	<input type="checkbox"/>	37
Perabot	<input type="checkbox"/>	38
Alat Letrik	<input type="checkbox"/>	39
Keraian (Entertain)	<input type="checkbox"/>	40
Percutian	<input type="checkbox"/>	41
Tanah	<input type="checkbox"/>	42
Baiki Rumah	<input type="checkbox"/>	43
Kenduri Kahwin	<input type="checkbox"/>	44
Barang Kemas	<input type="checkbox"/>	45
Kecemasan	<input type="checkbox"/>	46
Lain-lain	<input type="checkbox"/>	47

1. Berapakah had nilai anggaran barang yang anda sanggup beli secara tunai?

\$

48 - 51

2. Nyatakan kesanggupan anda berhutang dalam keadaan berikut:

Ya - 1 Tidak - 2

Menghantar anak belajar ke Universiti ☐

52

- Membuat kenduri kahwin anak ☐ 53
- Pergi naik Haji ☐ 54
- Membeli kedai ☐ 55
- Membeli peralatan rumah ☐ 56

3. **Berikut adalah beberapa kenyataan. Sila beri pandangan anda mengenainya.**

- Tidak Setuju ☐ - 1
- Setuju ☐ - 2
- Sangat Setuju ☐ - 3

- Perbelanjaan mesti mengikut pendapatan ☐ 57
- Kredit hendaklah digunakan bila sangat perlu sahaja ☐ 58
- Biar hidup susah asal tidak dibeban hutang ☐ 59
- Biar berhutang asal hidup senang ☐ 60
- Berbelanja lebih adalah amalan tidak baik ☐ 61
- Hidup berhutang adalah amalan hidup moden ☐ 62
- Mati dalam hutang roh akan tersiksa ☐ 63
- Iklan kredit perlu dikawal ☐ 64
- Pasaran moden menggalakkan orang berhutang ☐ 65

D - AMALAN KREDIT

4. **Saya ingin bertanya amalan anda tentang kredit. Bagaimana anda memperolehi barangan berikut?**

- Tunai - 1 Kredit - 2

	<input type="checkbox"/>	Tunai	Sewa Beli	Ansuran	Tidak Berkenaan
Makanan	66				
Pakaian	67				
Kesihatan	68				
Rumah	69				
Kenderaan	70				
Perabot	71				
Alat Letrik	72				
Keraian (Entertain)	73				
Percutian	74				
Tanah	75				
Baiki Rumah	76				
Kenduri Kahwin	77				
Barang Kemas	78				
Kecemasan	79				
Lain-lain	80				

E - SUMBER KREDIT

Saya ingin bertanya bagaimana caranya anda membeli barang berikut:

Tunai	- 1	
Sewa Beli	- 2	
Ansuran	- 3	
Tidak Berkenaan	- 4	
	- 5	
	- 6	Peminjam Wang Berlesen
	- 7	Peminjam Wang Tak Berlesen
	- 8	Ketua Tempud Kerja
	- 9	Rakan/Aliun
	- 10	Institusi Kewangan Lain (Nyatakan)

	Tunai	Sewa Beli	Ansuran	Tidak Berkenaan
ereta	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
otosikal	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8
adio	<input type="checkbox"/> 9	<input type="checkbox"/> 10	<input type="checkbox"/> 11	<input type="checkbox"/> 12
elevisyen Warna	<input type="checkbox"/> 13	<input type="checkbox"/> 14	<input type="checkbox"/> 15	<input type="checkbox"/> 16
alat Perakam Video	<input type="checkbox"/> 17	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 19	<input type="checkbox"/> 20
Pencuci Hampagas	<input type="checkbox"/> 21	<input type="checkbox"/> 22	<input type="checkbox"/> 23	<input type="checkbox"/> 24
Ketuhar Elektrik/Microwave	<input type="checkbox"/> 25	<input type="checkbox"/> 26	<input type="checkbox"/> 27	<input type="checkbox"/> 28
Mesin Taip/Komputer	<input type="checkbox"/> 29	<input type="checkbox"/> 30	<input type="checkbox"/> 31	<input type="checkbox"/> 32
Organ/Piano	<input type="checkbox"/> 33	<input type="checkbox"/> 34	<input type="checkbox"/> 35	<input type="checkbox"/> 36
Alat Hi-Fi	<input type="checkbox"/> 37	<input type="checkbox"/> 38	<input type="checkbox"/> 39	<input type="checkbox"/> 40
Mesin Basuh Kain	<input type="checkbox"/> 41	<input type="checkbox"/> 42	<input type="checkbox"/> 43	<input type="checkbox"/> 44
Kipas Angin	<input type="checkbox"/> 45	<input type="checkbox"/> 46	<input type="checkbox"/> 47	<input type="checkbox"/> 48
Mesin Membuat Masakan/Minuman	<input type="checkbox"/> 49	<input type="checkbox"/> 50	<input type="checkbox"/> 51	<input type="checkbox"/> 52

E - SUMBER KREDIT

16. Apakah sumber kredit anda sekarang.

Sumber-sumber pemberi kredit:

Kedai Runcit	- 1	Peminjam Wang Berlesen	- 6
Bank	- 2	Peminjam Wang Tak Berlesen	- 7
Ahli Keluarga	- 3	Ketua Tempat Kerja	- 8
Koperasi	- 4	Rakan/Jiran	- 9
Kad Kredit	- 5	Institusi Kewangan Lain (Nyatakan)	- 10

Makanan
53 54

Pakaian
55 56

Kesihatan
57 58

Rumah
59 60

Kenderaan
61 62

Perabot
63 64

Alat Letrik
65 66

Keratan (Entertain)
67 68

Percutian
69 70

Tanah
71 72

Baiki Rumah
73 74

Kenduri Kahwin
75 76

Barang Kemas
77 78

Kecemasan
79 80

Lain-lain
1 2

Saya ingin bertanya tentang perubahan kepada pendapatan anda:

Adakah pendapatan keluarga anda telah bertambah dalam tempoh 5 tahun yang lalu?

Suami
3

Isteri
4

Ya - 1

Tidak - 2

Adakah tanggungan telah bertambah dalam tempoh 5 tahun yang lalu?

Suami ☐
5

Isteri ☐
6

Ya - 1

Tidak - 2

Adakah amalan anda untuk mengambil kredit juga telah bertambah dalam tempoh 5 tahun yang lalu?

Suami ☐
7

Isteri ☐
8

Ya - 1

Isteri - 2

Apakah sumber kredit anda mengikut nilai kredit yang disenaraikan?

Bank - 1

Peminjam Wang Berlesen - 6

Ahli Keluarga - 2

Peminjam Wang Tidak Berlesen - 7

Koperasi - 3

Ketua Tempat Kerja - 8

Kad Kredit - 4

Rakan/Jiran - 9

Ahli Keluarga - 5

Institusi Kewangan Lain
(Nyatakan) - 10

Kadar Kredit

Kurang dari 100 ☐☐
9 10

101 - 500 ☐☐
11 12

501 - 1000 ☐☐
13 14

1001 - 5000 ☐☐
15 16

Lebih dari 5000 ☐☐
17 18

Saya ingin bertanya tentang jangka masa kredit yang diperolehi dan nyatakan juga jika anda pernah terlewat membayarnya.

Jangkamasa kredit

Bayar semua hujung bulan - 1

Bayar semua bila dapat gaji - 2

Tempoh kredit 3 bulan - 3

Tempoh kredit 3 - 6 bulan - 4

Tempoh kredit 6 - 12 bulan - 5

Tempoh kredit lebih dari 1 tahun - 6

Jangkamasa Kredit

Pernakah terlewat membayar

Makanan

☐

19

☐

20

Pakaian

☐

21

☐

22

Kesihatan

☐

23

☐

24

Rumah

☐

25

☐

26

Kenderaan

☐

27

☐

28

Alat Letrik

☐

29

☐

30

Keraian (Entertain)

☐

31

☐

32

Percutian

☐

33

☐

34

Tanah

☐

35

☐

36

Baiki Rumah

☐

37

☐

38

Kenduri Kahwin

☐

39

☐

40

Barang Kemas

☐

41

☐

42

Kecemasan

☐

43

☐

44

Lain-lain

☐

45

☐

46

b) Pernakah anda terlewat membayar kredit. (Sila bulatkan nombor yang berkenaan)

Ya - 7

Tidak - 8

20. **Pajak Gadai**

a) Pernakah anda menggadaikan barang? ☐

47

Ya - 1

Tidak - 2



→ Terus ke soalan (22)

Apakah barang yang digadai? (Isikan dalam kotak 48 kod barang termahal jika lebih dari satu yang digadai. Bulatkan kod barang lain yang pernah digadai)

☐
48

- Gelang - 1
Cincin - 2
Jam - 3
Subang - 4
Rantai - 5
Lain-lain (Nyatakan) - 6

Berapakah nilai barang itu semasa ianya dibeli? (Nilai barang yang termahal)

\$
49 - 53

Berapakah nilai pajakan?

\$
54 - 58

Dimanakah barang itu sekarang? ☐

- Masih di pajak gadai - 1 59
Sudah ditebus - 2
Sudah lelap - 3

Adakah anda menghadapi masalah berikut semasa menggunakan pajak gadai:

Ya - 1 Tidak - 2

Hilang resit ☐
60

Tidak tahu tentang
kadar faedah yang dikenakan ☐
61

Barang lelap ☐
62

Barang dilelong tanpa anda tahu ☐
63

Timbang barang susut selepas
ditebus ☐
64

Ukuran barang jadi pendek
selepas ditebus ☐
65

Lain-lain (Nyatakan) ☐
66

Peminjam Wang Tidak Berlesen (tidak termasuk jiran & keluarga)

Pernakah anda meminjam wang dari peminjam wang tak berlesen?

Ya - 1

Tidak - 2

☐
67

↓
→ Terus ke soalan (23)

Kenapa anda menggunakan saluran tersebut? ☐

68

Syarat-syarat pinjaman berpatutan - 1

Tidak ada syarat yang ketat - 2

Kadar faedah berpatutan - 3

Tiada sumber kredit lain - 4

Lain-lain (Nyatakan) - 5

Beberapa jumlah pinjaman tersebut?

\$

69 - 73

Berapa kadar faedahnya?

%

74 75

Berapa lama tempoh pinjaman tersebut? ☐

76

Kurang dari 3 bulan - 1

4 hingga 6 bulan - 2

7 hingga 9 bulan - 3

10 hingga 12 bulan - 4

Lebih dari 1 tahun - 5

Adakah hutang itu telah langsa? ☐

77

Ya - 1

Tidak - 2

Apakah tujuan anda membuat pinjaman tersebut? ☐

Menghantar anak belajar ke universiti - 1 78

Bayar hutang - 2

Beli kereta - 3

Beli rumah - 4

Beli perkakas rumah - 5

Buat kenduri kahwin anak - 6

Lain-lain (Nyatakan) - 7

23. **Saya ingin bertanya tentang pengalaman anda mengenai kredit:**

Pernakah anda terlewat bayar? ☐

79

Ya - 1

Tidak - 2

Apakah tindakan peminjam ke atas anda?

Ya - 1 Tidak - 2

Dikenakan faedah tambahan

☐
80

Ditarik balik barang

☐
1

Diugut oleh samseng

☐
2

Penjamin dituntut oleh mahkamah

☐
3

Hilang barang cagaran

☐
4

Peminjam menulis surat kepada majikan

☐
5

Kemudahan kredit ditarik oleh peminjam

☐
6

4. Kutu (Tontine)

Pernahkah anda main kutu

Suami ☐
7

Isteri ☐
8

Ya - 1 Tidak - 2

↓
→ Terus ke soalan (25)

Adakah kutu itu untuk mendapatkan barang

Suami ☐
9

Isteri ☐
10

Ya - 1 Tidak - 2

Berapakah nilai barang itu

\$
11 - 14

Adakah kutu itu untuk mendapatkan wang

Suami ☐
15

Isteri ☐
16

Ya - 1 Tidak - 2

Berapakah jumlah wang itu

\$
17 - 20

Adakah kutu itu lebih baik dari berhutang untuk mendapatkan barang/wang.

Suami ☐ 21 Isteri ☐ 22

Ya - 1 Tidak - 2

Pernahkah rakan kutu tidak bayar

Suami ☐ 23 Isteri ☐ 24

Ya - 1 Tidak - 2

F - KEMUDAHAN KREDIT

Kemudah Kredit Yang Datang ke Rumah

Adakah anda mengambil barang secara kredit dari penjaja yang datang ke rumah?

Suami ☐ 25 Isteri ☐ 26

Ya - 1 Tidak - 2

Ikan/Sayur dan keperluan dapur - 1

Pinggan Mangkuk - 2

Alat rumah/Perabot - 3

Pakaian dan kain baju - 4

Barang Kemas - 5

Lain-lain (Nyatakan) - 6

Kod	Jumlah kredit	Bayaran bulanan	Tempoh bulanan
<input type="checkbox"/> 27	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 28 - 31	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 32 - 34	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 35 36
<input type="checkbox"/> 37	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 38 - 41	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 42 - 44	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 45 46
<input type="checkbox"/> 47	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 48 - 51	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 52 - 54	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 55 56
<input type="checkbox"/> 57	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 58 - 61	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 62 - 64	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 65 66
<input type="checkbox"/> 67	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 68 - 71	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 72 - 74	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 75 76
<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 2 - 5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 6 - 8	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 9 10

Adakah anda pernah diberikan barang lain dari yang telah dijanjikan?

Suami ☐
11

Isteri ☐
12

Ya - 1

Tidak - 2

Adakah anda diminta menandatangani surat perjanjian?

Suami ☐
13

Isteri ☐
14

Ya - 1

Tidak - 2

Adakah anda faham isi kandungan surat perjanjian itu?

Suami ☐
15

Isteri ☐
16

Ya - 1

Tidak - 2

Adakah anda diberi resit setiap kali membuat bayaran?

Suami ☐
17

Isteri ☐
18

Ya - 1

Tidak - 2

Bagi responden yang pernah membeli secara sewa beli, sila jawab soalan berikut;
atau tidak terus ke soalan 27.

6. Sewa beli

Adakah anda pernah membeli secara sewabeli?

Suami ☐
19

Isteri ☐
20

Ya - 1

Tidak - 2

Nyatakan jenis barang yang dibeli ☐
21

(Jika lebih dari satu barang atau satu kali, pilih yang termahal.)

Kenderaan bermotor - 1

Radio/TV/Video/Hi-Fi - 2

Peti sejuk - 3

Mesin jahit - 4

Mesin basuh jahit - 5

Pencuci hampagaskan - 6

Dapur masakan - 7

Penghawa dingin untuk rumah - 8

Mesin taip/Komputer - 9

Piano/Organ - 10

Bulatkan barang-barang yang dibeli cara sewabeli e.g. (4) & (6.)

c) Berapakah nilai barang itu?

\$
22 - 26

d) Adakah anda membayar deposit untuk barang tersebut?

Suami
27

Isteri
28

Ya - 1

Tidak - 2

Tidak tahu - 3

e) Adakah anda membayar deposit untuk barang tersebut?

Suami
29

Isteri
30

Ya - 1

Tidak - 2

f) Berapakah kadar faedah yang dikenakan?

%
31 32

g) Berapakah bayaran bulanan yang dikenakan?

\$
33 - 35

h) Pernahkah anda lewat membayar bayaran bulanan?

Suami
36

Isteri
37

Ya - 1

Tidak - 2

i) Adakah anda diberi notis oleh penyewa?

Suami
38

Isteri
39

Ya - 1

Tidak - 2

j) Pernahkah barang itu dirampas balik?

Suami
40

Isteri
41

Ya - 1

Tidak - 2

k) Bagaimanakah cara rampasan itu dibuat?

Suami
42

Isteri
43

Ya - 1

Tidak - 2

Penyewa akan menghantar notis amaran - 1

Penyewa akan datang sendiri untuk mengambil barang - 2

Penyewa akan menghantar pekerjaanya untuk mengambil barang - 3

Lain-lain (Nyatakan) - 4

27. Credit Card & Charge Kad

- a) Adakah anda mempunyai sebarang kad kredit atau charge card? ☐ 44

Tidak - 1

Ya - 2



→ Kalau Ya, terus ke soalan (d)

- b) Kalau tidak, adakah sedang memohon? ☐ 45

Ya - 1

Tidak - 2

- c) Kalau tidak, kenapa? ☐ 46

Tidak layak - 1

Tidak berminat - 2

Tidak tahu cara memohon - 3

Belum bersedia - 4

Kalau ya, jawab yang berikut:

(Hanya kepada yang ada card kredit)

- d) Apakah kad yang anda punyai? ☐ 47

Kad kredit - 1

Charge kad - 2

- e) Apakah kad kredit yang anda punyai? ☐ 48

Kad MBF - 1

American Express - 2

Lain-lain (Nyatakan) - 3

- f) Apakah charge kad yang anda punyai? ☐ 49

Maxell - 1

Petronas - 2

Parkson - 3

Shell - 4

Lain-lain (Nyatakan)

g) Kenapa menggunakan kad kredit atau charge kad? ☐ 50

- | | |
|------------------------|-----|
| Kemudahan (convenient) | - 1 |
| Kemudahan kredit | - 2 |
| Keselamatan | - 3 |
| Lain-lain (Nyatakan) | - 4 |

h) Nyatakan kebiasaan kegunaan kad kredit/charge kad ☐ 51

- | | |
|---|-----|
| Sangat kerap | - 1 |
| Kerap | - 2 |
| Kadangkala | - 3 |
| Jarang e.g. hanya kalau kehabisan tunai | - 4 |

i) Adakah anda boleh mengawal perbelanjaan dengan menggunakan kad kredit? ☐ 52

- | | |
|-------------------------------|-----|
| Selalunya boleh | - 1 |
| Kadang-kadang boleh | - 2 |
| Selalunya tidak boleh dikawal | - 3 |

j) Pernahkah anda merasa berlebihan belanja kerana ada kemudahan kad kredit/charge kad? ☐ 53

- | | | | |
|----|-----|-------|-----|
| Ya | - 1 | Tidak | - 2 |
|----|-----|-------|-----|

k) Semasa belum ada kad, adakah anda lebih mudah mengawal perbelanjaan? ☐ 54

- | | | | |
|----|-----|-------|-----|
| Ya | - 1 | Tidak | - 2 |
|----|-----|-------|-----|

l) Adakah anda membuat kad supplementary? ☐ 55

- | | | | |
|----|-----|-------|-----|
| Ya | - 1 | Tidak | - 2 |
|----|-----|-------|-----|

m) Kalau ya, untuk siapa? ☐ 56

- | | |
|----------------------|-----|
| Suami | - 1 |
| Isteri | - 2 |
| Anak | - 3 |
| Lain-lain (Nyatakan) | - 4 |

a) Adakah dengan kad supplementary, perbelanjaan mereka meningkat? ☐ 57

Ya - 1 Tidak - 2

b) Pernahkah anda terlewat bayar? ☐ 58

Ya - 1 Tidak - 2

28. Saya ingin bertanya pandangan anda mengenai faedah (interest)

a) Apakah pandangan ugama anda mengenai faedah yang dikenakan untuk kredit? ☐ 59

Salah - 1

Haram - 2

Patut - 3

Tidak patut - 4

b) Apakah pandangan anda secara peribadi mengenai faedah yang dikenakan untuk kredit? ☐ 60

Salah - 1

Haram - 2

Patut - 3

Tidak patut - 4

c) Bank Islam mengenakan caj khidmat dan tidak mengenakan faedah. Apakah pandangan anda? ☐ 61

d) Kalau caj khidmat yang dikenakan lebih tinggi dari faedah, adakah anda mengambil kredit dari institusi tersebut? ☐ 62

Ya - 1 Tidak - 2

29) Pendapatan dari Pekerjaan sekarang

a) Suami b) Isteri

i) Tetap ☐ ☐ 63 64

i) Tetap ☐ ☐ 65 66

ii) Sampingan ☐ ☐ 67 68

ii) Sampingan ☐ ☐ 69 70

iii) Pendapatan dari sumber lain, contohnya pemberian anak dll. ☐ ☐ 71 72

iii) Pendapatan dari sumber lain, contohnya pemberian anak dll. ☐ ☐ 73 74

Kurang dari 500	- 1
101 - 1000	- 2
1001 - 1500	- 3
1501 - 2000	- 4
2001 - 2500	- 5
2501 - 3000	- 6
3001 - 3500	- 7
3501 - 4000	- 8
4001 - 4500	- 9
4501 - 5000	- 10
Lebih dari 5000	- 11

30) **Apakah masalah-masalah lain yang anda hadapi bersabit menggunakan kredit. (Sila tuliskan.)**

a) Masalah untuk mendapatkan kredit, contohnya kena bayar "football money".

b) Masalah untuk membayar semula.

c) Masalah yang ditimbulkan oleh pemberi kredit e.g. pemberi kredit menghantar samseng.

Nama Responden : _____

Alamat/Lokasi : _____
